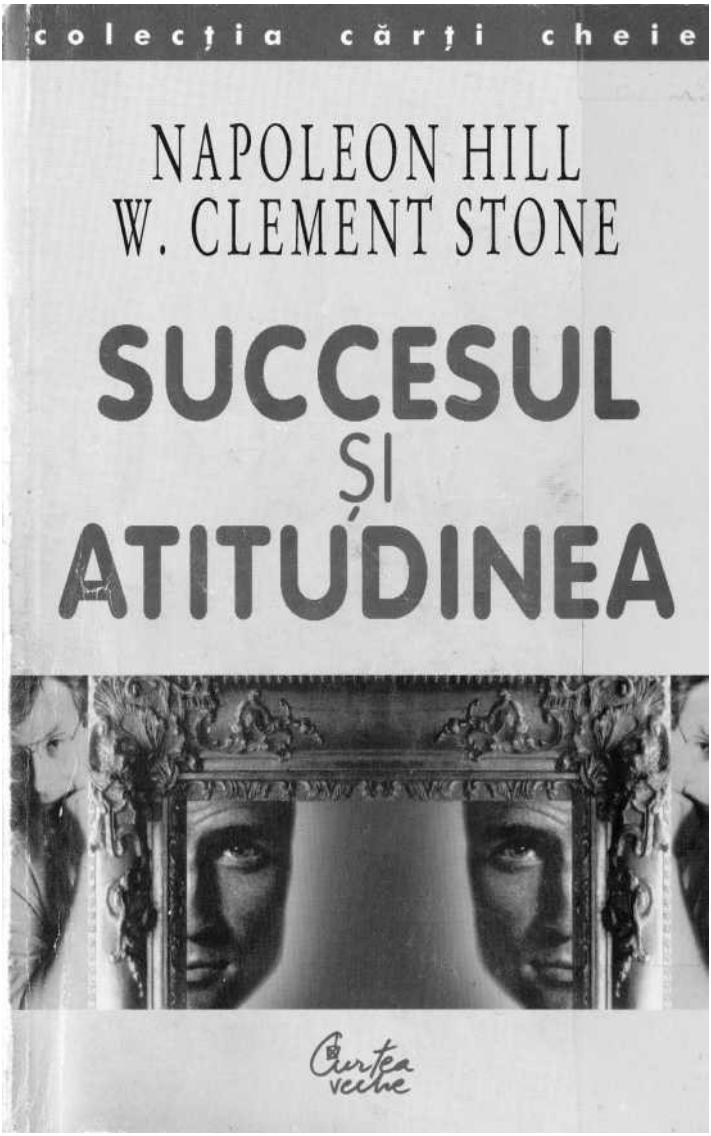

Napoleon Hill şi W. Clement Stone
Succesul şi atitudinea

Editura CURTEA VECHE

Napoleon Hill

W. Clement Stone
Success through a positive mental attitude

Traducere de Andreea Rosemarie Luţic

Coperta: Dan Perjovschi, Dan Stanciu

ISBN 973-8356-70-9

Coperta IV:

La vârsta de 20 de ani, Napoleon Hill acceptă provocarea vieţii lui: să-şi dedice cariera descoperirii principiilor care au condus la succes oamenii de glorie ai Americii, să le explice şi să le facă accesibile marelui public. Rezultatul acestei munci a fost cartea De la idee la bani, manualul succesului. Clement Stone, unul dintre oamenii care au cunoscut gloria şi reuşita ca urmare a acestei cărţi, l-a readus pe Napoleon Hill la masa de lucru pentru a explica care este mobilul mecanismului interior al omului în drumul către împlinire: atitudinea mentală. Conştientizarea acestei mişcări interioare care ne influenţează deciziile de zi cu zi este primul pas în drumul de la nimeni în proprii ochi, la cineva în ochii tuturor. Precum toate celelalte emoţii, procese de gândire sau reacţii, şi atitudinea mentală este supusă controlului conştient, dacă avem instrumentele necesare. Numeroasele exemple din carte vor demonstra acest lucru. O atitudine pozitivă vă va conduce întotdeauna pe drumul cel bun al soluţiilor potrivite şi al unei vieţi pline de satisfacţie.

Prefaţă

Marele filosof şi gânditor religios danez Soren Kierkegaard a scris odată: „Când cartea te citeşte pe tine, înseamnă că este o carte bună”.

Acum aveţi în mâini o asemenea carte – una care nu numai că a devenit o operă clasică în domeniul dezvoltării personale, dar are şi rara capacitate de a discuta despre

problemele dvs., de a le înţelege şi de a vă sfătui cu privire la rezolvarea lor – exact aşa cum ar face şi un vechi prieten înţelept.

Dar trebuie să vă avertizez în legătură cu un anumit lucru.

Succesul şi atitudinea nu va face nimic pentru dvs. Dacă doriţi cu adevărat să vă schimbaţi viaţa în bine şi sunteţi dispus să investiţi timp, gândire şi eforturi pentru a vă atinge scopurile – şi dacă nu vă păcăliţi singur – atunci ţineţi în mâinile dvs. un diamant cules de pe o plajă plină de pietre, o hartă către un viitor mai bun, un plan valoros, care vă va permite să vă remodelaţi complet viitorul.

Vorbesc din experienţă. Cu mulţi ani în urmă, din cauza propriilor prostii şi greşeli, am pierdut tot ce era important pentru mine – familia, casa şi slujba. Aproape lefter şi fără niciun fir călăuzitor, am început să rătăcesc prin ţară, căutându-mă pe mine însumi şi nişte răspunsuri care să-mi facă viaţa suportabilă.

Petreceam multă vreme în bibliotecile publice, pentru că erau gratuite – şi călduroase. Citeam orice, de la Platon la Peale, în căutarea acelui mesaj care să-mi explice unde greşisem – şi ce-aş fi putut face ca să salvez ce mai rămăsese din viaţa mea.

În cele din urmă, am găsit răspunsul în cartea lui W. Clement Stone şi a lui Napoleon Hill, *Succesul şi atitudinea*. Am folosit mai bine de 15 ani tehnicile şi metodele simple descoperite în această carte, care mi-au oferit comori şi bucurii mult mai mari decât meritam. Dintr-un vagabond fără niciun ban şi fără nicio bază, am ajuns preşedintele a doua corporaţii şi directorul executiv al celei mai bune reviste de gen din lume, *Succes Unlimited* (*Succes nelimitat*). De asemenea, am scris şase cărţi, iar una dintre ele, *Cel mai vestit vânzător din lume*[1], a devenit cea mai bine vândută carte din toate timpurile pentru persoanele implicate în vânzări; a fost tradusă în 14 limbi şi s-au vândut peste 3 milioane de exemplare.

N-aş fi reuşit niciunul dintre aceste lucruri dacă n-aş

1 Apărută la ed. Curtea Veche, 2001. (N. red.)

fi aplicat în fiecare zi principiile de viaţă şi de succes pe care le-am găsit în lucrarea lui Stone şi Hill. Dacă eu am reuşit să realizez toate acestea pornind de la zero, imaginaţi-vă ce puteţi face *dvs*. pornind de la ceea ce aveţi deja.

Trăim într-o lume stranie şi foarte schimbătoare; în fiecare zi, apare câte un nou fals profet, predicând propria reţetă a fericirii şi a succesului. Dar asemeni valurilor şi pietrişului, dispare la fel de repede cum a apărut, iar atunci când se ridică ceaţa, adevărurile din această carte vor continua să schimbe viaţa a mii de oameni încă nenăscuţi.

Vreţi cu adevărat să vă schimbaţi viaţa în bine?

Dacă răspunsul este da, *Succesul şi atitudinea* poate fi cel mai bun lucru care vi s-a întâmplat vreodată. Citiţi-o. Studiaţi-o. Citiţi-o din nou. Apoi treceţi la acţiune. Totul este foarte simplu dacă hotărâţi să vă puneţi pe treabă.

Şi vi se vor întâmpla lucruri extraordinare.

Eu ştiu asta.

OG MANDINO

Introducere

Cel mai mare secret al succesului este următorul: nu există niciun secret.

Iată ce au descoperit sutele de mii de bărbaţi şi femei care au citit această carte în cei 25 de ani care au trecut de când a fost publicată pentru prima oară. Formula succesului – departe de a fi secretă, inaccesibilă sau greu de înţeles – este expusă cu claritate în paginile ce urmează.

Aidoma tuturor celor care au realizat lucruri extraordinare graţie ideilor din această carte, în urma lecturii ei veţi descoperi că vi se va întâmpla ceva minunat – dacă sunteţi pregătit. Veţi dobândi sănătate fizică, mentală şi morală; fericire; bogăţie; sau vă veţi împlini orice alt scop important, a cărui atingere nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs.

Deoarece această ediţie se adresează unei generaţii

complet noi de cititori, poate fi util să le ofer câteva informaţii despre colaborarea dintre mine şi regretatul dr. Napoleon Hill.

De la idee la bani. În 1937, eram proprietarul şi directorul companiei Combined Registry, o organizaţie naţională de vânzări, profilată exclusiv pe asigurări în caz de accident. Morris Pickus, un binecunoscut director de vânzări, consilier de vânzări şi conferenţiar, mi-a dat o carte proaspăt publicată, intitulată *De la idee la bani*[2], de Napoleon Hill. Am citit-o pe nerăsuflate, deoarece filosofia pe care o propovăduia era extrem de apropiată de a mea. De fapt, m-a captivat într-o asemenea măsură, încât am trimis exemplare fiecăruia dintre reprezentanţii mei de vânzări de pe teritoriul Statelor Unite.

Bingo! Punct ochit, punct lovit, pentru că am făcut o descoperire profitabilă. Am găsit în cartea *De la idee la bani* un instrument care-i motiva pe reprezentanţii mei de vânzări să se motiveze pe ei înşişi pentru a-şi spori vânzările şi profitul – şi chiar mai mult decât atât: să se îmbogăţească punând în aplicare mesajul ei plin de inspiraţie. De atunci, *De la idee la bani* a devenit o componentă-standard a pachetului orientativ oferit tuturor noilor reprezentanţi de vânzări din firmele mele.

Prima oară l-am întâlnit pe Hill personal în 1951. Pe atunci avea 68 de ani şi, cu excepţia unor discursuri ocazionale, ducea o viaţă retrasă la Glendale, în California. Ne-am înţeles foarte bine din prima clipă. Conversaţia noastră a dat la iveală o mulţime de idei; l-am îndemnat să renunţe la izolare şi să-şi reia activitatea de scriitor şi de conferenţiar în domeniul motivaţional. Mi-a spus că e de acord, cu o singură condiţie – ca eu să fiu directorul lui general. Am încuviinţat, deşi ca preşedinte al unei corporaţii internaţionale de asigurări cu investiţii de milioane de dolari nu aveam cum să mă plâng că stau degeaba.

Revista *Succes*, care a debutat ca o publicaţie de mici dimensiuni destinată membrilor cluburilor noastre „PMA

2 Apărută la ed. Curtea Veche, 1998. (N. reci.)

Science of Succes”, a fost unul dintre primele roade ale colaborării noastre. La înfiinţarea ei, în 1954, am denumit-o *Succes unlimited*. Scopul ei era acela de a le oferi membrilor o „doză” lunară de motivaţie. Convingerea noastră era că „motivaţia este ca un foc: dacă nu mai pui combustibil, se stinge”. Ideea a funcţionat, iar mica noastră revistă a crescut încet, dar sigur de-a lungul anilor, timp în care a ajuns la dimensiunile standard, i-am scurtat numele şi am adăugat pagini de publicitate naţională, devenind publicaţia de renume care este astăzi. În ciuda tuturor modificărilor, *Succes* a păstrat ideile fundamentale pe care Hill şi cu mine le-am expus în primul ei număr. Aceste concepte pozitive sunt la fel de importante pentru succesul generaţiei prezente cum au fost şi pentru generaţia de atunci. Ele reprezintă esenţa acestei cărţi.

Cititorilor nefamiliarizaţi cu dezvoltarea literaturii motivaţionale poate să li se pară incredibil, dar ideile din cartea de faţă îşi au originea într-un interviu pe care i l-a luat Napoleon Mill, în 1908, marelui fabricant de oţel, filosof şi filantrop Andrew Carnegie.

Hill, care se născuse într-o familie săracă de pe dealurile din Wise County, Virginia, în 1883, a fost binecuvântat cu o mamă vitregă calmă şi răbdătoare, care l-a convins să renunţe la tendinţele lui rebele, să dobândească o bună educaţie şi să-şi stabilească scopuri înalte. La colegiu şi-a câştigat existenţa lucrând ca reporter pentru ziare şi reviste. Spera să urmeze facultatea de drept. Dar totul s-a schimbat când i s-a încredinţat sarcina de a-i lua un interviu lui Andrew Carnegie. Marele om a fost atât de impresionat de tânărul scriitor, încât l-a invitat la el acasă. Vizita a durat, practic, trei zile. Bătrânul i-a povestit despre vieţile marilor filosofi şi despre impactul pe care ideile lor l-a avut asupra civilizaţiei de-a lungul secolelor. Aceasta l-a impresionat puternic pe tânărul Hill, care-l asculta complet absorbit.

O provocare. Andrew Carnegie cunoştea natura umană. O metodă de a motiva un tânăr extrovertit, agresiv, plin de energie, elan şi perseverenţă, echilibrat din punct

de vedere mental şi emoţional este să-l provoci. Tânărul oaspete era o astfel de persoană, iar Carnegie a găsit pentru el o provocare interesantă.

„Ce anume din atmosfera acestei mari naţiuni îmi permite mie, ca străin, să construiesc o afacere şi să mă îmbogăţesc?”, l-a întrebat Carnegie. Şi înainte ca Hill să răspundă, a continuat „Te provoc să-ţi dedici 20 de ani din viaţă studiului filosofiei succesului american şi să găseşti un răspuns. Accepţi?”

„Da”, a exclamat Hill.

Andrew Carnegie avea o obsesie: *orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai a meritat să munceşti pentru el*. El a fost dispus să-i rezerve tânărului autor din timpul său personal pentru a se consulta cu el, să-i dea scrisori de recomandâre, adresate personalităţilor americane ale momentului şi să-i plătească cheltuielile speciale, cum ar fi biletele de călătorie, necesare pentru a se întâlni cu cei intervievaţi… în rest însă, Hill era pe cont propriu şi trebuia să-şi câştige cele necesare traiului în timp ce lucra la proiect.

În cei 20 de ani care au urmat, Hill a intervievat peste 500 de oameni de succes. Printre ei, s-au numărat Henry Ford, William Wrigley Jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, dr. Alexander Graham Bell şi Julius Rosenwald.

Hill şi-a câştigat existenţa – punând în aplicare multe dintre principiile învăţate de la Carnegie şi de la oamenii pe care i-a intervievat. În cele din urmă, în 1928, şi-a încheiat opera în opt volume, *Law of Succes* (*Legea succesului*). Aceste cărţi, care au fost retipărite în lumea întreagă şi se tipăresc în continuare, au motivat mii de oameni să realizeze lucruri extraordinare.

La recomandarea senatorului Jennings Randolph, Hill a devenit consultantul a doi preşedinţi ai Statelor Unite, Woodrow Wilson şi Franklin Delano Roosevelt. A avut un cuvânt de spus în decizii care au afectat cursul istoriei americane.

Pe când lucra cu Roosevelt, la şapte ani după publicarea cărţii *Law of Succes*, Hill a început să scrie *De la idee la bani*. Cartea a cunoscut un succes imediat şi de atunci a fost solicitată permanent. Milioane de oameni au citit-o şi au recomandat-o altora, aşa cum am făcut şi eu.

De la idee la bani porneşte de la principiile fundamentale ale filosofiei lui Andrew Carnegie, enunţate de Hill în *Law of Succes*. Sarcina pe care eu şi Hill ne-am asumat-o în această carte – şi pe care cred că ne-am îndeplinit-o – a fost aceea de a rafina esenţa ambelor lucrări într-un context care să le facă imediat accesibile. Şi mai mult decât atât… *Succesul şi atitudinea* vă spune în mod explicit cum să folosiţi cea mai minunată maşină care a fost concepută vreodată, o maşină atât de uluitoare, încât numai Dumnezeu însuşi ar fi putut s-o creeze. Această maşină este creierul şi sistemul dvs. nervos – un calculator uman –, care a fost punctul de plecare pentru proiectarea calculatorul electronic în ce priveşte funcţionarea, însă care nu va putea fi egalat nicicând.

Succesul şi atitudinea vă oferă indicaţii precise privind *ce să faceţi şi cum să faceţi* pentru a trezi forţele subconştientului dvs. şi a le face să lucreze pentru dvs. Gândiţi-vă puţin: aţi fost vreodată învăţat cum să folosiţi, să neutralizaţi, să controlaţi sau să vă echilibraţi în mod constructiv pasiunile, emoţiile, instinctele, tendinţele, sentimentele, stările sufleteşti şi obiceiurile de a gândi şi de a acţiona? Aţi fost vreodată învăţat cum anume să vă propuneţi ţeluri înalte şi să le atingeţi, indiferent de obstacole? Dacă răspunsul este nu, felicitări, pentru că sunteţi pe cale să vă descoperiţi pe dvs. Înşivă. Veţi învăţa toate aceste lucruri dacă citiţi şi aplicaţi principiile din această carte.

Doar rezultatele contează. Cărţile care vă îndrumă în dezvoltarea personală ar trebui judecate după un singur criteriu infailibil: rezultatele. Cu alte cuvinte, dacă îl motivează sau nu pe cititor să se motiveze pe el însuşi să treacă la acţiune. Conform acestui standard, *Succesul şi atitudinea* are reputaţia de a fi una dintre cele mai bune

lucrări de acest tip publicate vreodată. Napoleon Hill, care a murit în 1970, o număra printre cele mai mari realizări ale lui. În cei 25 de ani care au trecut de la prima sa apariţie în librării, s-au tipărit peste 900.000 de exemplare. Cititorii noştri au obţinut rezultate extraordinare: şi-au clădit o viaţă mai bună, au înfruntat cu mult curaj problemele zilnice şi şi-au transformat dorinţele în realitate.

Og Mandino, renumitul conferenţiar pe teme motivaţionale, autorul cărţii *Cel mai vestit vânzător din lume* şi al altor lucrări de mare succes[3], a fost unul dintre aceia a căror viaţă a cunoscut schimbări spectaculoase după ce a citit *Succesul şi atitudinea*, iar în prefaţă ne povesteşte ce s-a întâmplat cu el.

Când i-am povestit despre această nouă ediţie, dr. Norman Vincent Peale mi-a scris următoarele: „*Succesul şi atitudinea* este una dintre puţinele cărţi motivaţionale creative din vremurile noastre. Trebuie să se afle pe lista oricărei persoane care doreşte să se bucure de succes".

O altă persoană de renume din domeniul dezvoltării personale, Denis Waitley, autorul cărţilor *Seeds of Greatness* (*Seminţele măreţiei*) şi *Psychology of Wining* (*Psihologia învingătorului*, mi-a spus: „Cartea voastră mi-a schimbat viaţa: dintr-un codaş, am devenit un alergător de frunte. Napoleon Hill mi-a dat startul, iar astăzi sunteţi pentru mine un izvor nesecat de inspiraţie. Le spun oamenilor: «Dacă vrei să fii un învingător în stare să înfrunte orice, citeşte o dată pe an *Succesul şi atitudinea*.» Eu aşa fac şi de fiecare dată învăţ ceva nou".

Reverendul Robert H. Schuller mi-a spus: „*Succesul şi atitudinea* este una dintre cele zece cărţi care au avut cel mai mare impact asupra credinţei şi filosofiei mele. Este o carte de primă clasă, o lucrare clasică, o carte istorică despre unul dintre cele mai importante subiecte pe care le poate studia cineva. Educaţia cuiva nu poate fi completă fără conceptele pe care tu şi Napoleon Hill le-aţi

3 Pe lângă cartea amintită, editura Curtea Veche a mai publicat Al doisprezecelea înger şi Alegerea (2001). (N. red.)

exprimat aici cu atâta înţelepciune”.

Dar poate că cea mai plăcută dovadă a rezultatelor pe care le-a avut cartea au fost oamenii care se apropiau de mine după ce ţineam câte un discurs şi mă rugau să le dau un autograf. Aproape invariabil, îmi spuneau: „Vreau să vă mulţumesc pentru că mi-aţi schimbat viaţa cu această carte”. Aş putea să vă ofer mii de asemenea mărturii, dar cea mai spectaculoasă va fi a dvs., atunci când veţi învăţa şi veţi pune în aplicare principiile din această carte.

Instrucţiuni speciale. Citiţi această carte ca şi cum noi, autorii, v-am fi prieteni apropiaţi şi am fi scris-o special pentru dvs. Subliniaţi frazele, citatele şi cuvintele care vă impresionează. Nu uitaţi nicio clipă că scopul acestei cărţi este de a vă motiva să faceţi ceea ce aveţi de făcut.

Abraham Lincoln şi-a format obiceiul de a încerca să înveţe din cărţile pe care le citea, de la oamenii pe care-i întâlnea şi din evenimentele obişnuite din viaţa de fiecare zi. Acestea îi ofereau idei la care să reflecteze. Şi cu ajutorul lor a fost capabil să recunoască, să asimileze şi să folosească idei ca şi cum ar fi fost ale lui.

Şi dvs. vă puteţi converti gândirea creativă, talentul artistic, cunoştinţele, personalitatea şi energia fizică în succes, bogăţie şi fericire. Această carte vă spune cum şi, dacă îi permiteţi, vă va motiva să încercaţi.

Căutaţi mesajul care se aplică în cazul dvs. Când îl recunoaşteţi, fiţi atent! Treceţi la acţiune! Pentru a vă canaliza mintea în direcţia dorită, încercaţi să răspundeţi la toate întrebările de la sfârşitul fiecărui capitol în timpul pe care-l dedicaţi gândirii şi planificării. Ca să împrumutăm o expresie a lui Pat Ryan, preşedinte şi director executiv al Combined International, compania de asigurări pe care am înfiinţat-o: *Singura limită a succesului dvs. e cea pe care v-o impuneţi singuri*.

W. CLEMENT STONE

PARTEA ÎNTÂI

Unde începe calea spre reuşită

1

Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană

Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană!

O veţi întâlni în paginile acestei cărţi – brusc şi surprinzător, iar şocul recunoaşterii vă va schimba întreaga viaţă. Când o veţi întâlni, îi veţi descoperi secretul. Veţi descoperi că poartă cu ea un talisman invizibil, având inscripţionate pe o parte iniţialele AMP (Atitudine Mentală Pozitivă), iar pe cealaltă iniţialele AMN (Atitudine Mentală Negativă).

Acest talisman invizibil are două puteri uluitoare: are puterea de a atrage bogăţia, succesul, fericirea şi sănătatea şi totodată de a respinge aceste lucruri – de a vă răpi tot ceea ce face ca viaţa să merite trăită. Prima dintre aceste puteri, AMP, le permite unor oameni să ajungă în vârf şi să rămână acolo. Cea de-a doua putere îi ţine pe alţii la pământ întreaga viaţă. Tot ea este cea care-i trage în jos, după ce au ajuns în vârf.

Poate povestea lui S.B. Fuller va ilustra modul în care funcţionează acest talisman.

„Suntem săraci – dar nu din cauza lui Dumnezeu”.

S.B. Fuller era unul dintre cei şapte copii ai unui fermier de culoare din Louisiana. A început să muncească de la vârsta de 5 ani. La 9 ani, mâna catâri. Nu era nimic neobişnuit: copiii celor mai mulţi fermieri începeau să muncească de la o vârstă fragedă. Aceste familii acceptau sărăcia ca pe un fapt predestinat şi nu cereau o viaţă mai bună.

Într-o privinţă, tânărul Fuller era altfel decât prietenii lui: avea o mamă deosebită. Mama lui a refuzat să accepte ca şi copiii ei să ducă această existenţă mizeră, transmisă de la o generaţie la alta, deşi niciodată nu cunoscuse un alt mod de viaţă. Ştia că nu era normal ca familia ei abia să o scoată la capăt într-o lume în care

există atâta bucurie şi a abundenţă. Deseori vorbea cu fiul ei despre propriile-i visuri.

„Nu trebuie să fim săraci, S. B”, spunea ea. „Şi să nu te aud vreodată spunând că suntem săraci pentru că asta este Voinţa lui Dumnezeu. Suntem săraci – dar nu din cauza lui Dumnezeu. Suntem săraci pentru că tata nu şi-a dorit niciodată să fie bogat. Nimeni din familia asta nu şi-a dorit vreodată altceva”.

Nimeni nu şi-a *dorit* să fie bogat. Această idee s-a infiltrat atât de profund în mintea lui Fuller, încât i-a schimbat întreaga viaţă. A început să-şi *dorească* să fie bogat. Se gândea la lucrurile pe care le voia şi le ignora pe cele pe care nu le voia. Astfel, în el s-a trezit o dorinţă arzătoare de a deveni bogat. A hotărât că cea mai rapidă metodă de a face bani era să vândă ceva. A ales să vândă săpun. A vândut săpun din uşă-n uşă timp de 12 ani. Apoi a aflat că firma furnizoare fusese scoasă la licitaţie. Preţul, nediscutabil, era de 150.000 de dolari. În cei 12 ani în care vându-se săpun şi pusese deoparte fiecare bănuţ, economisise 25.000 de dolari. S-a înţeles să depună cei 25.000 de dolari şi, în decurs de zece zile, să găsească restul de 125.000 de dolari. Contractul cuprindea o prevedere conform căreia, dacă nu strângea la vreme banii respectivi, avea să piardă depozitul.

În cei 12 ani în care lucrase ca vânzător de săpun, S.B. Fuller câştigase respectul şi admiraţia a numeroşi oameni de afaceri. Acum a apelat la ei. De asemenea, a obţinut bani de la prieteni, de la firme de împrumuturi şi de la grupuri de investiţii. Până în ajunul celei de-a zecea zile, strânsese 115.000 dolari. Mai avea nevoie de 10.000 de dolari.

Caută lumina. „Epuizasem toate sursele de: credit cunoscute” jsi aminteşte el. „Era seara târziu. În camera mea întunecată, am îngenuncheat şi m-am rugat. L-am rugat pe Dumnezeu să-mi arate drumul către o persoană care avea să-mi dea la timp 10.000 de dolari. Mi-am spus că voi merge pe strada 61 până la prima instituţie unde voi vedea o lumină aprinsă. L-am rugat pe Dumnezeu ca

lumina să fie un semn că El îmi răspunde”.

La 11 noaptea, S.B. Fuller a ajuns pe strada 61 din Chicago. În cele din urmă, după câteva străzi, a văzut o lumină în biroul unui antreprenor.

A intrat. La biroul lui, obosit după lunga zi de lucru, şedea un om pe care Fuller îl cunoştea de departe. Fuller şi-a dat seama că trebuie să fie îndrăzneţ.

„Vrei să câştigi 1.000 de dolari?”, a întrebat Fuller direct.

Întrebarea îl luă prin surprindere pe acel om. „Da”, spuse el. „Bineînţeles”.

„Atunci completează-mi un cec de 10.000 de dolari şi, când îţi aduc banii înapoi, îţi dau o dobândă de 1.000 de dolari”, îşi aminteşte Fuller că i-a spus omului cu pricina. I-a spus numele celorlalte persoane care i-au împrumutat bani şi i-a explicat în detaliu care era mersul afacerii.

Să explorăm secretul succesului său. Înainte de a părăsi biroul, S.B. Fuller avea în buzunar un cec de 10.000 de dolari. Mai târziu, a obţinut pachetul majoritar de acţiuni nu numai pentru acea corporaţie, ci şi pentru alte şapte firme – patru firme de cosmetice, un magazin de tricotaje, o companie producătoare de etichete şi un ziar. Nu cu mult timp în urmă, când i-am propus să explorăm împreună secretul succesului său, ne-a răspuns aşa cum îi vorbise şi mama lui, cu mulţi ani în urmă:

„Suntem săraci – dar nu din cauza lui Dumnezeu. Suntem săraci pentru că tata nu şi-a dorit niciodată să fie bogat. Nimeni din familia noastră nu şi-a dorit vreodată altceva”.

„Vedeţi dvs., ne-a spus el, eu ştiam ce vreau, dar nu ştiam cum să obţin acel lucru. Aşadar, am citit *Biblia* şi alte cărţi care m-au inspirat. M-am rugat să capăt cunoaşterea necesară pentru a-mi atinge scopurile. Trei cărţi m-au ajutat foarte mult să-mi transform dorinţa arzătoare în realitate. Acestea sunt: (1) *Biblia* (2) *De la idee la bani* şi (3) *The Secret of the Ages* (*Secretul generaţiilor*). Cea mai profundă inspiraţie am descoperit-o citind *Biblia*.

Dacă ştii ce vrei, eşti mai capabil să recunoşti acel

lucru atunci când îl întâlneşti. De exemplu, când citeşti o carte, vei recunoaşte ocaziile care te ajută să obţii ceea ce vrei”.

S. B. Fuller purta cu sine talismanul invizibil, cu iniţialele A MP pe o parte şi cu iniţialele AMN pe partea cealaltă. El a întors spre exterior partea cu AMP şi i s-au întâmplat lucruri uimitoare. A reuşit să transpună în realitate idei care înainte erau simple fantezii.

Lucrul cel mai important pe care trebuie să-l reţineţi este că S.B. Fuller a păşit în viaţă cu mult mai puţine avantaje decât avem majoritatea dintre noi. Dar şi-a ales un scop măreţ şi l-a urmat. Bineînţeles, alegerea a fost a lui, personală. În aceste vremuri şi în această lume, aveţi dreptul de a spune: „Aceasta este alegerea mea. Acesta este lucrul pe care doresc cel mai mult să-l realizez”. Iar dacă scopul dvs. nu contravine legilor lui Dumnezeu sau legilor societăţii, îl puteţi atinge. *Aveţi totul de câştigat şi nimic de pierdut dacă încercaţi. Succesul îl ating şi îl păstrează aceia care se străduiesc continuu cu ajutorul AMP.*

Lucrul pentru care vă străduiţi de dvs. depinde. Nu toată lumea îşi doreşte să fie ca S.B. Fuller, responsabil al unor mari concernuri de producţie. Nu toată lumea ar alege să plătească preţul costisitor de a deveni un mare artist. Pentru mulţi dintre noi, bogăţiile vieţii reprezintă cu totul altceva. A duce o viaţă plină de fericire şi dragoste înseamnă succes. Puteţi avea acest lucru şi totodată alte bogăţii. Alegerea vă aparţine.

Dar indiferent dacă pentru dvs. succesul înseamnă să fiţi bogat, ca în cazul lui S.B. Fuller, să descoperiţi un nou element chimic, să compuneţi o operă muzicală, să creşteţi trandafiri sau să educaţi un copil – indiferent ce reprezintă succesul pentru dvs. – talismanul invizibil cu iniţialele AMP pe o parte şi AMN pe cealaltă vă poate ajuta să-l obţineţi. Cu AMP, veţi atrage binele şi lucrurile dorite. Cu AMN, le veţi respinge.

Orice obstacol poartă în el sămânţa unei binefaceri egale sau chiar mai mari. Poate mă veţi întreba: „Dar dacă

am un handicap fizic? Cum mă poate ajuta o schimbare de atitudine?” Poate povestea lui Tom Dempsey, un băiat care s-a născut cu un handicap, vă va oferi răspunsul.

Tom s-a născut fără jumătate din laba piciorului drept şi cu un ciot în locul braţului drept. În copilărie, voia şi el să facă sport, la fel ca ceilalţi băieţi. Dorea cu ardoare să joace fotbal. Datorită dorinţei lui, părinţii i-au confecţionat o labă artificială, din lemn. Aceasta era încastrată într-un pantof de fotbal special, foarte rigid. Ceas de ceas, zi după zi, Tom exersa la fotbal cu piciorul de lemn. Se străduia să tragă şuturi în poartă de la distanţe din ce în ce mai mari. A devenit atât de eficient, încât a fost angajat de echipa New Orleans Saints.

Ţipetele celor 66 910 de fani s-au auzit pe tot cuprinsul Statelor Unite când, în ultimele două secunde ale unui meci, Tom Dempsey – cu piciorul lui schilod – a reuşit să înscrie un gol record de la 63 de metri. A fost golul tras de la cea mai mare distanţă într-un joc de fotbal profesionist. Astfel, echipa Saints a câştigat cu 19 la 17 în faţa echipei Detroit Lions.

„Am fost învinşi de un miracol”, a spus Joseph Schmidt, antrenorul echipei Detroit. Şi pentru mulţi a fost un miracol – răspunsul la o rugăciune.

„Nu Tom Dempsey a fost autorul acelui gol, ci Dumnezeu”, a spus fundaşul Wayne Walker de la Lions.

„Interesant. Dar ce înseamnă pentru mine povestea lui Tom Dempsey?”, poate veţi întreba.

Răspunsul nostru va fi: „Foarte puţin – dacă nu vă faceţi obiceiul de a recunoaşte, asimila şi utiliza principiile universale, de a le adopta ca şi cum ar fi ale dvs. proprii şi de a trece apoi la fapte”.

Ce principii din povestea lui Tom Dempsey puteţi aplica, indiferent dacă aveţi sau nu un handicap fizic? Sunt principii care pot fi învăţate şi aplicate atât de copii cât şi de adulţi: [4]

Pentru a învăţa şi a aplica aceste principii, întoarceţi

4 Măreţia coboară asupra celor care îşi dezvoltă o dorinţă arzătoare de a atinge scopuri înalte.

talismanul dvs. invizibil cu partea AMP în sus.

Când Henley a scris versurile: „Sunt stăpânul propriului meu destin, sunt căpitanul propriului meu suflet”, ne-ar fi putut spune că suntem stăpânii destinului nostru pentru că, în primul rând, suntem stăpânii *atitudinii* noastre. Atitudinea noastră ne modelează viitorul. Aceasta este o lege universală. Poetul ar fi putut accentua că această lege funcţionează indiferent dacă atitudinea este constructivă sau distructivă. Legea afirmă că transpunem în realitatea fizică gândurile şi atitudinea din mintea noastră, indiferent care sunt acestea. Gândurile de sărăcie sau de bogăţie se materializează la fel de repede. Dar când avem o atitudine bună faţă de noi înşine, iar faţă de alţii manifestăm generozitate şi compasiune, vom atrage succese însemnate.

Un om cu adevărat mare. Să luăm exemplul lui Henry J. Kaiser, un adevărat om de succes datorită atitudinii extraordinare pe care o are faţă de sine. Firmele asociate cu numele lui Henry J. Kaiser deţin bunuri în valoare de peste 1 miliard de dolari. Deoarece este generos şi plin de compasiune faţă de ceilalţi, oameni muţi au ajuns să vorbească, oameni schilozi au ajuns să ducă o viaţă normală şi sute de mii de persoane au primit îngrijiri medicale la un cost foarte mic. Toate acestea au fost rodul seminţelor pe care mama lui i le sădise în minte în copilărie.

Mary Kaiser i-a oferit fiului ei, Henry, *darul nepreţuit*.

Succesul este obţinut şi păstrat de cei care se străduiesc continuu, având o AMR

Pentru a deveni un expert în orice activitate umană, e nevoie de exerciţiu... exerciţiu... şi iar exerciţiu.

Eforturile şi munca pot fi foarte plăcute cînd vă stabiliţi anumite scopuri.

Orice obstacol poartă sămânţa unei binefaceri egale sau chiar mai mari în cazul acelora pe care AMR îi motivează să dobîndească succesul.

Cea mai mare putere a omului este puterea rugăciunii.

De asemenea, l-a învăţat să aplice *cea mai importantă valoare a vieţii*.

1. Darul nepreţuit: După ce-şi încheia ziua de muncă, Mary Kaiser petrecea ore întregi lucrând ca asistentă voluntară, ajutându-i pe cei nenorociţi. Deseori, îi spunea fiului ei: „Henry, nimic nu se obţine fără muncă. Dacă ar fi să nu-ţi las nimic decât *voinţa de a munci*, înseamnă că-ţi las darul nepreţuit: *bucuria de a munci*”.

2. Cel mai important lucru din viaţă: „Mama mea, a spus dl Kaiser, a fost prima persoană care m-a învăţat lucrurile cele mai importante din viaţă. Printre acestea, au fost dragostea de oameni şi importanţa faptului de a-i ajuta pe ceilalţi. *A*: *i iubi pe oameni şi a-i ajuta*, spunea ea, *este cel mai important lucru din viaţă”.*

Henry J. Kaiser cunoaşte puterea AMR Ştie ce poate face aceasta în viaţa lui şi pentru ţara lui. De asemenea, cunoaşte puterea AMN. în timpul celui de-al doilea război mondial a construit peste 1.500 de vase, cu o asemenea viteză încât lumea a rămas uluită. Când a spus: „Putem construi un vas al libertăţii în zece zile”, experţii au spus: „Nu se poate – este imposibil!” Dar Kaiser a făcut-o. Cei care cred că *nu pot* resping lucrurile pozitive; ei folosesc partea negativă a talismanului lor, Cei care cred că *pot* resping negativismul; ei folosesc partea pozitivă.

Iată de ce trebuie să fim prudenţi când folosim acest talisman. Această parte a lui pe care este înscrisă AMR vă poate aduce toate binecuvântările vieţii. Vă poate ajuta să depăşiţi dificultăţile şi să vă descoperiţi forţele. Vă poate ajuta să o luaţi înaintea concurenţilor şi, la fel ca în cazul lui Kaiser, poate transforma în realitate ceea ce alţii spun că este imposibil.

Dar AMN este la fel de puternică, în loc să atragă fericirea şi succesul, poate atrage disperarea şi înfrângerea. Ca orice putere, talismanul este periculos dacă nu-l folosiţi în modul potrivit.

Forţa de respingere a AMN. Există o poveste foarte interesantă, care ilustrează forţa de respingere a AMN. Povestea a avut loc într-unul din statele din sud. În locul

acela, unde pentru încălzirea caselor încă se mai folosesc cămine cu lemne de foc, trăia un tăietor de lemne care avea întotdeauna ghinion. Timp de peste doi ani, îi vându-se lemne de foc unui anumit proprietar. Tăietorul de lemne ştia că buştenii nu trebuie să aibă mai mult de 21 cm în diametru ca să încapă în căminul acestuia.

Într-o zi, vechiul lui client i-a comandat un braţ de lemne, dar n-a fost de faţă la livrare. Când a ajuns acasă, a descoperit că majoritatea buştenilor aveau un diametru mai mare decât cel specificat. L-a sunat pe tăietorul de lemne şi i-a cerut să schimbe buştenii sau să-i taie.

„Imposibil! i-a răspuns tăietorul de lemne. Costă mai mult decât toată încărcătura”. Şi a închis.

Prin urmare, proprietarului nu i-a rămas altceva de făcut decât să despice buştenii de unul singur. Şi-a suflecat mânecile şi s-a pus pe treabă. Cam pe la jumătate, a observat că într-unul din buşteni cineva făcuse o gaură mare. Omul ridică buşteanul. Părea neobişnuit de uşor, ca şi cum ar fi fost gol. Cu o mişcare hotărâtă a toporului, îl spintecă.

Din el căzu un sul într-o foiţă de staniol înnegrită. Proprietarul se aplecă, ridică sulul şi îl desfăcu. Spre surprinderea lui, conţinea bancnote foarte vechi de 50 şi 100 de dolari. Era evident că bancnotele stătuseră în copac vreme îndelungată, pentru că hârtia era sfărâmicioasă. Proprietarul avea o AMP. Singurul lui gând era să-i restituie banii proprietarului de drept. Ridică receptorul, îl sună din nou pe tăietorul de lemne şi îl întrebă unde tăiase buştenii. Din nou, atitudinea negativă a acestuia îşi manifestă forţa de respingere.

„Asta-i treaba mea”, spuse el. „Dacă îţi dezvălui secretele, oamenii te vor păcăli tot timpul”. În ciuda tuturor eforturilor sale, proprietarul nu află niciodată de unde proveneau buştenii sau cine ascunsese banii înăuntru.

Morala poveştii nu este una ironică. E adevărat că omul care are o AMP a găsit banii şi cel cu o AMN nu. Dar e la fel de adevărat că în viaţa fiecăruia dintre noi apar

lucruri bune. Însă omul cu o AMN nu va şti să profite de evenimentele norocoase. Iar cel cu o AMP îşi va adapta atitudinea astfel încât va transforma chiar şi întâmplările nefericite în avantaje.

Din personalul de vânzări al Combined Insurance Company of America făcea parte un vânzător pe nume Al Allen. Al voia să fie vedeta companiei. A încercat să aplice principiile AMP descoperite în cărţile şi revistele despre succes pe care le citea. A citit un articol din Succes *Unlimited*, intitulat „Găsiţi inspiraţie în nemulţumire". Nu peste multă vreme, a avut ocazia de a pune în practică cele citite. Avusese o pasă proastă. Aceasta i-a dat ocazia să-şi adapteze atitudinea astfel încât să folosească în mod eficient partea AMP a talismanului său.

A găsit inspiraţie în nemulţumire. Într-o zi geroasă de iarnă, Al a mers din uşă-n uşă la toate magazinele aflate într-o clădire din Wisconsin; i-a vizitat pe neanunţate şi a încercat să vândă asigurări. În ziua aceea, Al n-a vândut nici măcar o asigurare. Bineînţeles, era nemulţumit. Dar datorită AMP, Al a transformat această *nemulţumire* într-o *nemulţumire motivatoare*.

De ce?

Şi-a amintit de articolul pe care-l citise. A aplicat principiul. A doua zi, înainte de a-şi părăsi biroul, le-a povestit colegilor lui agenţi despre eşecurile din ziua precedentă. Le-a spus: „Aşteptaţi să vedeţi. Astăzi o să mă duc la aceleaşi persoane şi o să vând mai multe asigurări decât voi toţi la un loc!"

Şi cel mai remarcabil este că Al chiar a făcut acest lucru. S-a întors în aceeaşi clădire şi a vorbit din nou cu toate persoanele cu care vorbise în ziua precedentă. A vândut 66 de asigurări pentru accidente!

Aceasta a fost o realizare neobişnuită. Şi ea a fost obţinută datorită „pasei proaste" a lui Al, când el se plimbase prin vânt şi zloată fără să vândă nicio poliţă. Al Allen a fost în stare să-şi ajusteze atitudinea. A reuşit să convertească nemulţumirea pe care ar simţi-o cei mai mulţi dintre noi în condiţii asemănătoare într-o

nemulţumire „pozitivă”, care i-a adus succes în ziua următoare. Al a devenit cel mai bun agent de vânzări al firmei şi a fost promovat într-un post de director de vânzări.

Această capacitate de a întoarce talismanul invizibil cu cealaltă faţă în sus şi de a folosi forţa AMP, în locul forţei AMN este caracteristică unui număr foarte mare de oameni de succes. Cei mai mulţi dintre noi suntem înclinaţi să credem că succesul este obţinut în mod misterios, datorită unor avantaje pe care noi personal nu le avem. Poate că nu le vedem tocmai pentru că le avem. Lucrurile evidente trec de multe ori neobservate. Avantajul oricărui om este AMP şi nu e nimic misterios în asta.

Henry Ford, după ce a cunoscut succesul, a devenit pentru mulţi subiect de invidie. Oamenii credeau că reuşita lui Ford se datora norocului, prietenilor influenţi, geniului – sau oricărui alt lucru despre care considerau că ar fi „secretul” lui. Fără îndoială, aceste lucruri au avut rolul lor. Dar a fost mai mult decât atât. Poate doar o persoană dintr-o sută de mii ştia adevăratul motiv pentru care Ford cunoscuse succesul, iar acestor persoane le era de obicei jenă să vorbească despre el, pentru că era un lucru extrem de simplu. O scurtă privire asupra lui Ford în acţiune va ilustra perfect „secretul” său.

Cu ani în urmă, Henry Ford se hotărâse să conceapă acum deja celebrul motor cunoscut sub numele de V-8. Voia să construiască un motor cu toţi cei opt cilindri turnaţi într-un singur bloc. Şi-a instruit inginerii să facă un proiect pentru un asemenea motor. Inginerii au căzut cu toţii de acord că era pur şi simplu imposibil să realizeze un motor pe benzină cu opt cilindri într-un singur bloc.

Ford a spus: „Nu contează, faceţi-l”.

„Dar e imposibil”, au replicat ei.

„Treceţi la treabă, le-a ordonat Ford, şi lucraţi până când reuşiţi, indiferent de cât timp este nevoie”.

Inginerii au trecut la lucru. Nu aveau încotro dacă voiau să rămână angajaţii lui Ford. Au trecut şase luni şi încă nu reuşiseră. Au trecut alte şase luni şi tot nu se

întâmplase nimic. Cu cât încercau mai mult, cu atât li se părea mai „imposibil”.

La sfârşitul anului, Ford a purtat o discuţie cu inginerii săi. L-au informat din nou că nu descoperiseră nicio metodă de a-i duce ordinul la îndeplinire. „Lucraţi în continuare”, a spus Ford. „Îl vreau şi îl voi avea”.

Şi ce s-a întâmplat?

Bineînţeles, motorul nu era deloc imposibil. Ford V-8 a devenit automobilul cu cel mai mare succes, ceea ce l-a propulsat pe Ford şi compania lui cu mult înaintea celui mai apropiat concurent, acesta având nevoie de ani întregi ca să-l ajungă din urmă. Ford a folosit AMP. Şi dvs. aveţi la dispoziţie aceeaşi putere. Dacă o folosiţi, dacă vă întoarceţi talismanul cu partea AMP în sus, aşa cum a făcut Henry Ford, vă puteţi bucura de succes în încercarea de a transpune „imposibilul” în realitate. Dacă ştiţi ce vreţi, puteţi găsi o metodă de a-l obţine.

Un om de 25 de ani are înaintea lui circa 100.000 de ore lucrătoare, dacă se pensionează la 65 de ani. Câte dintre orele dvs. lucrătoare vor fi însufleţite de forţa magnifică a AMP? Şi câte dintre ele vor fi spulberate de loviturile răsunătoare ale AMN?

Dar cum veţi pune la lucru AMP în locul AMN? Unele persoane par să folosească această forţă în mod instinctiv. Când şi-a propus să construiască automobilul Ford, Henry Ford s-a numărat printre aceste persoane. Alţii trebuie să înveţe. AI Allen a învăţat înţelegând şi asimilând cele citite în cărţile şi revistele motivaţionale. *Succesul şi atitudinea* este o asemenea carte.

Şi dvs. puteţi învăţa să vă dezvoltaţi AMP.

Unii oameni folosesc AMP pentru o vreme, dar când dau peste un obstacol, îşi pierd credinţa în ea. Încep cu dreptul, dar câteva „pase proaste” îi determină să întoarcă talismanul cu partea negativă în sus. Nu reuşesc să înţeleagă că succesul *este întreţinut* de aceia care se străduiesc continuu să folosească AMP. Ei sunt asemeni celebrului cal de curse John P. Grier. John P. Grier era un pur-sânge de mare viitor – care promitea atâtea, încât a

fost crescut, antrenat şi cotat drept singurul cal având şansa de a-l întrece pe cel mai grozav cal de curse din toate timpurile: Man O'War.

Nu vă lăsaţi atitudinea mentală să transforme succesul în înfrângere. Cei doi cai s-au întâlnit în cele din urmă pe hipodromul Dwyer din Aqueduct, în iulie 1920. Era o zi minunată. Privirile tuturor erau aţintite către punctul de start. Cei doi cai au pornit la egalitate. Alergau pe pistă unul lângă altul. Era clar că John P. Grier îl punea la grea încercare pe Man O'War. La marcajul de o pătrime, erau tot la egalitate. La marcajul de jumătate, la fel. La marcajul de trei sferturi, nicio schimbare. La al optulea stâlp – gât lângă gât. Apoi, John P. Grier a ridicat mulţimea în picioare. Începuse s-o ia înainte.

Jockey-ul lui Man O'War trecea printr-un moment de criză. Dar s-a hotărât. Pentru prima oară în cariera marelui cal, jockey-ul l-a plesnit tare peste coapsă cu cravaşa. Man O'War a reacţionat de parcă i s-ar fi dat foc la coadă. A ţâşnit înainte şi s-a îndepărtat de John P. Grier, de parcă acesta ar fi stat pe loc. La sfârşitul cursei, Man O'War era cu şapte lungimi înainte.

Dar cel mai important lucru, din punctul nostru de vedere, a fost efectul înfrângerii asupra celuilalt cal. John P. Grier fusese un cal mândru şi curajos; victoria făcea parte din atitudinea lui. Dar experienţa avută l-a afectat într-atât, încât nu şi-a revenit niciodată pe deplin. În toate cursele la care a participat ulterior a fost slab, fără tragere de inimă şi n-a mai câştigat niciodată.

Oamenii nu sunt cai de curse, dar această poveste îmi aminteşte de foarte mulţi oameni care, în cursul exploziei din anii 1920, au pornit la drum cu o atitudine extraordinară. Au obţinut succesul financiar şi apoi, în timpul recesiunii din 1930, s-au confruntat cu înfrângerea. Au fost zdrobiţi. Din pozitivă, atitudinea lor a devenit negativă. Talismanul lor s-a întors cu partea AMN în sus. Au renunţat să mai încerce. La fel ca John P. Grier, au devenit nişte „foşti".

Unii oameni par să folosească AMP practic tot

timpul. Alţii încep ceva şi apoi abandonează. Dar noi, ceilalţi – vasta majoritate – n-am început niciodată cu adevărat să folosim puterile extraordinare care ne stau la dispoziţie.

Ce se poate spune despre noi? Putem *învăţa* să folosim AMP, aşa cum ne-am format şi alte deprinderi?

Pe baza experienţei noastre de ani de zile, răspunsul nostru este un *da* hotărât.

Acesta este subiectul cărţii de faţă. În capitolele ce urmează, vă vom arăta cum puteţi face acest lucru. Merită cu adevărat să faceţi efortul de a învăţa, deoarece AMP este ingredientul esenţial al oricărei reuşite.

Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană. Ziua în care veţi recunoaşte AMP în dvs. Înşivă este ziua în care o veţi întâlni pe cea mai importantă persoană! Cine este acea persoană? Cea mai importantă persoană sunteţi *dvs.*, în tot ceea ce priveşte viaţa dvs. Examinaţi-vă pe dvs. Înşivă. Nu-i aşa că purtaţi un talisman invizibil, având inscripţionate pe o faţă iniţialele AMP, şi pe cealaltă iniţialele AMN? Ce este de fapt acest talisman, această forţă? Talismanul este mintea dvs. AMP este Atitudinea Mentală Pozitivă.

O Atitudine Mentală Pozitivă reprezintă atitudinea mentală corectă. Ce este atitudinea mentală *corectă*? De cele mai multe ori, ea cuprinde toate caracteristicile pozitive simbolizate de cuvinte cum sunt credinţa, integritatea, speranţa, optimismul, curajul, iniţiativa, generozitatea, toleranţa, tactul, bunătatea şi bunul-simţ. O persoană cu o atitudine mentală pozitivă îşi propune scopuri înalte şi reuşeşte în mod constant să le atingă.

AMN este atitudinea mentală negativă. Are caracteristici opuse AMP

După ani întregi în care au studiat oamenii de succes, autorii cărţii *Succesul printr-o atitudine mentală pozitivă* au ajuns la concluzia că atitudinea mentală pozitivă este singurul secret pe care toţi aceştia îl au în comun.

AMP a fost cea care l-a ajutat pe S.B. Fuller să depăşească dezavantajele sărăciei. AMP a fost cea care l-a

motivat pe Tom Dempsey, în ciuda piciorului său schilod, să marcheze golul şutat de la cea mai mare distanţă într-un meci de fotbal profesionist. Şi cu siguranţă că atitudinea mentală pozitivă a fost cea care i-a permis lui Henry J. Kaiser să construiască un vas al libertăţii la fiecare zece zile. Capacitatea lui AI Allen de a-şi întoarce talismanul cu faţa potrivită în sus a fost cea care l-a motivat să revină la candidaţii săi – aceiaşi care îl refuzaseră cu o zi înainte – şi să stabilească un nou record de vânzări.

Ştiţi cum să puneţi talismanul invizibil în slujba dvs? Poate că ştiţi; sau poate că nu. Poate că v-aţi format şi v-aţi consolidat suficient AMP, astfel încât viaţa vă oferă tot ceea ce se poate dori. Dar dacă n-aţi făcut acest lucru, puteţi şi veţi învăţa tehnicile care vă permit să eliberaţi puterea magică a AMP în viaţa dvs., pe măsură ce citiţi această carte.

Pe parcursul acestei cărţi se va descrie ce este o atitudine mentală pozitivă şi cum poate fi ea formată şi aplicată. Este principiul *esenţial* între cele 17 Principii ale Succesului expuse în această carte. Pentru a vă atinge scopurile, combinaţi AMP cu unul sau mai multe dintre celelalte 16 principii ale succesului. Învăţaţi să le folosiţi. Începeţi să le aplicaţi pe măsură ce le recunoaşteţi, chiar în timp ce citiţi această carte. Când veţi integra fiecare dintre aceste principii în viaţa dvs., veţi avea o atitudine mentală pozitivă extrem de puternică, iar răsplata vor fi succesul, sănătatea, fericirea, bogăţia sau orice alt scop pe care-l aveţi în viaţă. Toate acestea vor fi ale dvs. – cu condiţia să nu încălcaţi legile Inteligenţei Infinite şi drepturile semenilor dvs. Aceste încălcări sunt formele extreme ale AMN.

În Capitolul 2 veţi găsi formula prin care vă puteţi păstra o gândire pozitivă. Învăţaţi să folosiţi această formulă; aplicaţi-o în tot ceea ce faceţi şi veţi ajunge pe drumul care vă conduce spre tot ceea ce v-aţi dorit vreodată.

Principiul călăuzitor nr. 1 *GÂNDURI LA CARE SĂ*

REFLECTAŢI

1. Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană! Această persoană sunteţi dvs. Înşivă. Succesul, sănătatea, fericirea şi bunăstarea dvs. depind de modul în care vă folosiţi talismanul invizibil. Cum îl veţi folosi? Alegerea vă aparţine.

2. Talismanul invizibil este mintea dvs. Pe o parte sunt inscripţionate literele AMP (atitudine mentală pozitivă), iar pe cealaltă AMN (atitudine mentală negativă). Ambele forţe sunt extrem de puternice. *AMP este atitudinea mentală potrivită în orice situaţie*. Are puterea de a atrage binele şi frumosul. AMN le respinge. Atitudinea mentală negativă este cea care vă răpeşte toate lucrurile care fac viaţa demnă de a fi trăită.

O întrebare: „Cum îmi pot forma o atitudine mentală potrivită?" Daţi un răspuns precis.

3. Nu daţi vina pe Dumnezeu pentru lipsa de succes. La fel ca S.B. Fuller, puteţi trezi în dvs. O dorinţă arzătoare de a reuşi. Cum? *Gândiţi-vă la lucrurile pe care le doriţi şi nu la cele pe care nu le doriţi*. Cum?

4. La fel ca S.B. Fuller, citiţi *Biblia* şi alte cărţi care vă oferă inspiraţie pentru a vă construi un scop. Cereţi îndrumarea Puterii Divine. Căutaţi *lumina*.

O întrebare: Credeţi că este potrivit să cereţi îndrumarea Puterii Divine?

5. Pentru cei care au o AMP, fiecare obstacol conţine sămânţa unei

binefaceri pe măsură. Uneori, un obsfacoi aparent se poate transforma într-o *ocazie mascată*. Tom Dempsey, care era schilod, a descoperit acest lucru.

O întrebare: Sunteţi dispus să vă gândiţi cum puteţi transforma obstacolele în seminţe ale unor avantaje egale sau mai mari?

6. Acceptaţi darul nepreţuit – *bucuria de a munci*. Aplicaţi cea mai importantă valoare din viaţă: *iubiţi oamenii şi ajutaţi-i*. La fel ca Henry J, Kaiser, veţi atrage câteva „porţii" generoase de succes. O puteţi face dacă vă formaţi o AMR O întrebare: Veţi căuta să aflaţi cum vă

puteţi forma o AMR pe măsură ce citiţi această carte?

7. Nu subestimaţi niciodată puterea de respingere a unei atitudini mentale negative. Ea vă poate împiedica să profitaţi de momentele norocoase din viaţă.

O întrebare: AMR atrage norocul. Cum îmi pot forma obiceiul de a avea o AMR?

8. Puteţi profita de dezamăgire – dacă găsiţi în ea o sursă de inspiraţie, cu ajutorul AMR. La fel că AI Allen, formaţi-vă obiceiul de a găsi inspiraţie în nemulţumire. Readaptaţi-vă atitudinea şi transformaţi ghinionul de ieri în norocul de astăzi.

O întrebare: Cum credeţi că puteţi găsi inspiraţie în nemulţumire?

9. Transformaţi „imposibilul" în realitate posibilă cu ajutorul AMP. Spuneţi-vă deum Te-a spus

Henry Ford inginerilor săi: *„Lucraţi în continuarej"*.

O întrebare: Aveţi curajul să vă propuneţi scopuri înalte şi să vă străduiţi în fiecare zi să le atingeţi?

10. Nu permiteţi atitudinii dvs. mentale să vă transforme într-un „fost". Când vă bucuraţi de succes şi apare o recesiune sau o altă împrejurare nefâvdrăbfil" G pierderi sau infringed, folosiţi automotivaţia: *Succesul îl obţin aceia care încearcă şi îl menţin, „aceia câff Wnfinf Xtt – încerce, cu ajutorul unei AMP*. Veţi evită astfel să fiţi zdrobit.

PRINCIPII UNIVERSALE DE AUTOMOTIVARE

Oricejobstacol poartă germenele unei binefaceri pe măsură.

Măreţia aparţinecelor care îşi dezvoltă o dorinţă arzătoare de a atinge scopuri înaltei-Succesul îl obţin şi îl întreţin aceia care încearcă şi continuă să încerce cu ajutoru Tunei AMR

Pentru ă-deveni un expert în orice activitate umană, este nevoie de exerciţiu."… exerciţiu-şilăr exerciţiu.

Cea mai mare putere a omului este puterea rugăciunii.

Puteţi schimba lumea în care trăiţi

Acum ştim că AMP înseamnă atitudine mentală pozitivă. De asemenea, ştim că o atitudine mentală pozitivă reprezintă unul dintre cele 17 principii ale succesului. Când începeţi să folosiţi aceste principii împreună cu AMP, în profesia dvs. sau pentru a găsi o soluţie la problemele personale, vă aflaţi pe drumul către succes. Asta înseamnă că sunteţi pe drumul cel bun şi vă îndreptaţi către ceea ce vă doriţi.

Pentru a obţine ceva de valoare în viaţă, este absolut nece sar să aplicaţi AMP, indiferent ce alte principii ale succesului folosiţi. AMP este catalizatorul care permite oricărei combinaţii a acestor principii să ducă la atingerea unui scop de valoare. AMN, împreună cu aceleaşi principii, este catalizatorul care conduce la fărădelegi sau la fapte rele. Iar suferinţele, nenorocirile, tragediile – păcate, boli, moarte – sunt doar câteva dintre recompensele sale.

17 principii ale succesului. Timp de mulţi ani, autorii au ţinut conferinţe, au susţinut cursuri şi au organizat un curs prin corespondenţă despre cele 17 principii ale succesului. Titlul cursului: *AMP – Ştiinţa succesului*. Aceste 17 principii sunt următoarele:

1. O atitudine mentală pozitivă
2. Un scop bine definit
3. Disponibilitatea de a face eforturi
4. O gândire limpede
5. Autodisciplină
6. O minte clară
7. Credinţa aplicată
8. O personalitate plăcută
9. Iniţiativă personală
10. Entuziasm
11. Atenţie controlată
12. Lucru în echipă
13. Capacitatea de a învăţa din înfrângeri 14. O viziune creativă
15. Planificarea timpului şi a banilor
16. Menţinerea unei stări bune de sănătate fizică şi

mentală

17. Folosirea forţei cosmice (a legii universale)

Aceste 17 principii ale succesului nu sunt creaţia autorilor. Ele au fost extrase din experienţa de viaţă a sute de persoane care au cunoscut un mare succes în ultimul secol.

Începând de astăzi, vă puteţi analiza fiecare succes şi fiecare eşec din viaţa dvs. – cu condiţia să vă întipăriţi adânc în memorie aceste 17 principii.

Vă puteţi forma şi întreţine o atitudine mentală pozitivă dacă vă asumaţi responsabilitatea de a adopta şi a aplica aceste 17 principii în viaţa de fiecare zi.

Nu există nicio altă metodă cunoscută pentru a avea tot timpul o gândire pozitivă.

Analizaţi-vă pe dvs. Înşivă cu îndrăzneală, *chiar acum*, şi aflaţi pe care dintre aceste 17 principii le folosiţi şi pe care le neglijaţi.

Pe viitor, analizaţi-vă atât succesele cât şi eşecurile, folosind cele 17 principii ca unitate de măsură şi foarte curând veţi fi capabil să distingeţi ce anume vă trage înapoi.

Dacă aveţi o AMP, dar nu aveţi succes, care-i problema? Dacă nu reuşiţi în ceea ce faceţi, cu toate că folosiţi AMP, motivul poate fi acela că nu aplicaţi toate principiile necesare pentru a vă atinge scopul.

Puteţi examina povestea lui S.B. Fuller, a lui Tom Dempsey, a lui Henry J. Kaiser, a tăietorului de lemne, a lui AI Allen şi a lui Henry Ford ca să vă daţi seama ce principii, din cele 17, a aplicat sau a neglijat fiecare dintre aceştia. Puteţi analiza o persoană cunoscută care a devenit un „fost”. Faceţi acelaşi lucru pe măsură ce citiţi istorisirile din capitolele ce urmează. Întrebaţi-vă: care dintre cele 17 principii au fost folosite? Care au fost omise? La început, poate vă va fi greu să înţelegeţi şi să aplicaţi aceste principii. Dar pe măsură ce citiţi, veţi înţelege mai bine fiecare principiu şi veţi fi în măsură sa le aplicaţi. Când ajungeţi la Capitolul 20, veţi putea face o autoevaluare precisă pe baza celor 17 principii ale

succesului. Capitolul respectiv conţine o diagramă de autoanaliză, cu titlul „Analiza coeficientului succesului”.

Soarta vă este potrivnică? Cei care s-au înscris la cursurile „AMP – Ştiinţa succesului” erau de multe ori oameni care considerau că au ratat în anumite domenii ale vieţii. Prima întrebare pe care o punem unei asemenea persoane, atunci când se prezintă la curs, este următoarea: De ce? De ce participi la acest curs? De ce nu te-ai bucurat de succesul pe care ţi-l doreai? Iar motivele pe care ni le *oferă aceştia* ne dau o imagine tragică a cauzelor eşecului lor.

„N-am avut niciodată ocazia să progresez. Ştiţi, tatăl meu era alcoolic”.

„Am crescut într-o mahala şi de asta nu poţi să scapi niciodată”.

„Nu am decât şcoala primară”.

În esenţă, toate aceste persoane spun că soarta le-a fost potrivnică. Dau vina pe lumea din jur şi pe *condiţiile exterioare* pentru eşecurile lor. Pun totul pe seama eredităţii sau a mediului în care au crescut. Pornesc cu o atitudine mentală negativă. Şi, firește, având această atitudine, chiar sunt dezavantajaţi. Dar AMN, şi nu handicapul extern, pe care ei îl consideră cauza eşecului, este cea care îi ţine pe loc.

O lecţie de la un copil. Există o povestioară minunată despre un pastor care, într-o sâmbătă dimineaţă, încerca să-şi pregătească predica în condiţii foarte grele. Soţia lui era plecată la cumpărături, Era o zi ploioasă, iar băieţelul lui era neastâmpărat şi plictisit, neavând nimic de făcut. În cele din urmă, disperat, pastorul luă o revistă veche şi o răsfoi până când dădu peste o poză în culori vii, reprezentând o hartă a lumii. Rupse foaia din revistă, o făcu bucăţele şi le împrăştie pe podeaua sufrageriei, spunândy

„Johnny, dacă poţi să le pui la un loc, îţi dau 25 de cenţi”.

Pastorul se gândi că asta o să-l ţină pe Johnny ocupat aproape toată dimineaţa. Dar peste zece minute auzi un

ciocnit la uşa biroului său. Era băiatul lui, cu jocul de puzzle rezolvat. Pastorul fu uimit când văzu că Johnny reuşise să termine atât de repede, aranjând frumos toate bucăţelele de hârtie şi refăcând harta lumii.

„Băiete, cum ai terminat atât de repede?”, întrebă pastorul.

„A, păi a fost simplu”, spuse Johnny. „Pe partea cealaltă era poza unui om. Am pus o foaie de hârtie dedesubt, am refăcut poza omului, am aşezat deasupra o altă foaie, apoi am întors-o. M-am gândit că dacă pun omul în ordine, şi lumea o să fie în ordine”.

Pastorul zâmbi şi îi dădu băiatului 25 de cenţi. „Tocmai mi-ai dat tema predicii de mâine”, spuse el. „*Dacă un om este în ordine, lumea lui va fi în ordine*”.

Această idee ascunde o lecţie extraordinară. Dacă nu vă place lumea în care trăiţi şi vreţi s-o schimbaţi, trebuie să începeţi cu dvs. Dacă dvs. sunteţi în ordine, şi lumea dvs. va fi în ordine. Aceasta este esenţa AMP. Când aveţi o Atitudine Mentală Pozitivă, problemele lumii dvs. vi se vor supune.

Sunteţi un campion înnăscut. V-aţi gândit vreodată la bătăliile pe care le-aţi câştigat înainte de a vă naşte? „Gândiţi-vă la dvs.”, spune Amram Scheirifeld, expert în genetică. „În întreaga istorie a lumii, n-a mai existat niciodată cineva care să fie exact ca dvs., şi nici nu va mai exista un altul în nemărginirea timpurilor care vor veni”.

Sunteţi o persoană cu totul aparte. Pentru ca dvs. să luaţi fiinţă în această lume, s-au purtat numeroase bătălii victorioase. Gândiţi-vă puţin: zeci de milioane de spermatozoizi au participat la o bătălie extraordinară, dar unul singur a câştigat – cel din care aţi apărut dvs! A fost o cursă extraordinară, cu un singur scop: un ou preţios, cu un nucleu foarte mic. Acest scop pentru care s-au războit spermatozoizii era mai mic decât gămălia unui ac. Şi fiecare spermatozoid era atât de mic, încât ar fi trebuit mărit de mii de ori pentru a putea fi văzut de ochiul omenesc. Dar bătălia decisivă a vieţii dvs. s-a purtat la acest nivel microscopic.

Capul fiecăruia dintre milioanele de spermatozoizi conţinea o încărcătură preţioasă de 24 de cromozomi, la fel ca şi în micul nucleu al oului. Fiecare cromozom era compus din mărgele gelatinoase, strâns lipite între ele. Fiecare mărgică conţinea sute de gene, cărora oamenii de ştiinţă le atribuie toţi factorii ereditari.

Cromozomii din spermă cuprindeau întregul material ereditar şi toate tendinţele specifice tatălui dvs. şi strămoşilor lui; cele din oul-nucleu conţineau caracteristicile ereditare ale mamei dvs. şi ale strămoşilor ei. La rândul lor, mama şi tatăl dvs. au reprezentat punctul culminant a peste două miliarde de ani de victorii în bătălia pentru supravieţuire. Apoi, un anumit spermatozoid – cel mai rapid, cel mai sănătos, câştigătorul – s-a unit cu oul aflat în aşteptare pentru a forma o minusculă celulă vie.

Astfel a început viaţa celei mai importante persoane. Aţi ieşit învingător din cea mai cutremurătoare bătălie cu care vă veţi confrunta vreodată. Aţi moştenit din vastul rezervor al trecutului toate potenţialele capacităţi şi forţe de care aveţi nevoie pentru a vă atinge obiectivele.

V-aţi născut pentru a fi un învingător şi, indiferent de obstacolele şi dificultăţile pe care le întâlniţi pe drum, ele nu reprezintă nici a zecea parte din cele pe care le-aţi depăşit deja la momentul concepţiei. Victoria este o parte intrinsecă a fiecărei persoane în viaţă. De exemplu, să luăm cazul lui Irving Ben Cooper, care a fost unul dintre cei mai respectaţi judecători ai Americii. Dar acest lucru este foarte diferit de felul în care se considera Ben Cooper în tinereţe.

Cum şi-a format AMP un băieţel speriat. Ben a crescut într-un cartier mărginaş din St. Joseph, Missouri. Tatăl lui era un croitor imigrant, care câştiga prost. De multe ori, abia aveau ce pune pe masă. Pentru a-şi încălzi mica locuinţă, Ben lua un cărucior şi se ducea la calea ferată aflată în apropiere, de pe marginea căreia aduna bucăţi de cărbune. Asta îl făcea să se simtă jenat. Deseori încerca să se strecoare pe străzi lăturalnice, ca să nu-l

vadă copiii de la şcoală.

Dar ei îl vedeau. În special, era o bandă de băieţi căreia îi făcea mare plăcere să-l surprindă pe Ben în drum spre casă şi să-l ia la bătaie. Îi împrăştiau cărbunele pe toată strada şi îl trimiteau acasă cu lacrimi în ochi. Prin urmare, Ben trăia într-o stare aproape permanentă de frică şi dispreţ faţă de propria persoană.

Dar s-a întâmplat ceva, aşa cum se întâmplă întotdeauna când spargem tiparul înfrângerii. Victoria din noi nu se afirmă decât în momentul în care suntem pregătiţi. Ben a fost inspirat să acţioneze pozitiv după ce a citit o carte. Era vorba despre *Robert Coverdale*'s *Struggle* [*Lupta lui Robert Coverdale*) de Horatio Alger.

În această carte, Ben a citit despre aventurile unui puşti asemenea lui, care se confrunta cu mari dificultăţi, dar care a reuşit să le depăşească datorită curajului şi tăriei morale pe care şi le dorea şi Ben.

Băiatul a citit toate cărţile lui Horatio Alger pe care le-a putut împrumuta. În timp ce citea, se identifica cu eroul. Toată iarna a stat în bucătăria cea rece, citind poveşti despre curăjfşi succes şi absorbind în mod inconştient o Atitudine Mentală Pozitivă.

La câteva luni după ce citise prima carte de Horatio Alger, Ben Cooper a făcut din nou un drum la calea ferată. În depărtare, a văzut trei personaje ascunzându-se după o clădire. Primul lui gând a fost să facă stânga-mprejur şi s-o ia la fugă. Apoi şi-a amintit curajul pe care-l admirase la eroii cărţilor lui şi, în loc să se întoarcă din drum, apucă şi mai strâns toarta găleţii şi merse drept înainte, *ca şi cum ar fi fost unul dintre eroii lui Alger*.

A fost o luptă dură. Cei trei băieţi săriră pe el în acelaşi timp. Ben scăpă găleata din mână şi începu să-şi mişte braţele cu o hotărâre care îi luă pe bătăuşi prin surprindere. Mâna dreaptă a lui Ben plesni buzele şi nasul unuia dintre băieţi – iar cea stângă ateriză în stomacul acestuia. Spre surprinderea lui Ben, băiatul renunţă la luptă, se întoarse şi o rupse la fugă. În acest timp, ceilalţi doi băieţi continuau să-l lovească. Ben reuşi să-l împingă la

o parte pe unul dintre ei şi să-l doboare pe celălalt la pământ. Sări cu genunchii peste cel de-al doilea, cărându-i la pumni cu nemiluita în stomac şi în falcă – de parcă înnebunise. Mai rămăsese un singur băiat. Acesta era conducătorul. Sărise deasupra lui Ben. Ben reuşi să-l tragă într-o parte şi să se ridice în picioare. Pentru o clipă, cei doi băieţi au stat şi s-au privit unul pe celălalt drept în ochi.

Apoi, puţin câte puţin, conducătorul se retrase. O luă şi el la fugă. Poate că supărarea lui era îndreptăţită, dar Ben luă o bucată de cărbune şi o aruncă în urma fugarului.

Abia atunci îşi dădu seama că nasul îi sângera şi că pe tot trupul avea vânătăi negre şi albastre, urme ale loviturilor de pumni şi picioare pe care le primise. Dar meritase! A fost o zi extraordinară în viaţa lui Ben. În acel moment, a reuşit să depăşească frica.

Ben Cooper nu era cu mult mai puternic decât fusese cu un an înainte. Şi nici cei care-l atacaseră nu erau mai puţin duri. Diferenţa a constat în atitudinea mentală a lui Ben. În pofida fricii, înfruntase pericolul. A hotărât că nu mai avea de gând să se lase înjosit de bătăuşi. Din acel moment, avea să-şi schimbe propria lume. Şi, bineînţeles, chiar asta a şi făcut.

Identificaţi-vă cu o imagine a succesului. Băiatul şi-a asumat o nouă identitate. În ziua în care i-a înfruntat pe cei trei bătăuşi, nu s-a luptat ca Ben Cooper cel speriat şi înfometat. S-a luptat ca Robert Coverdale sau ca oricare alt erou îndrăzneţ din cărţile lui Horatio Alger.

Identificarea cu o imagine a succesului vă poate ajuta să spargeţi tiparele îndoielii şi ale înfrângerii pe care vi le-au imprimat ani întregi de AMN. O altă tehnică, la fel de importantă pentru a vă schimba lumea, este aceea de a vă identifica cu o imagine care vă ajută să luaţi deciziile potrivite. Aceasta poate fi un slogan, o fotografie sau orice alt simbol care contează pentru dvs.

Ce vă spune fotografia dvs? Preşedintele unui concern cu activitate internaţională din vest îşi vizita birourile din San Francisco. A observat o fotografie de-a lui

pe un perete din biroul lui Dorothy Jones, o secretară personală. „Dotti, e o fotografie cam mare pentru camera asta, nu crezi?”, întrebă el.

Dotti răspunse: „Ştii ce fac când am o problemă?” Fără să aştepte răspunsul, se rezemă cu coatele de birou, îşi sprijini capul pe degetele încrucişate şi se uită la fotografie. „Şefule, cum naiba ai rezolva tu problema asta?”

Observaţia lui Dotti pare mai degrabă amuzantă. Dar esenţa ei este uluitoare. Poate aveţi o fotografie la dvs. în birou, acasă sau în portmoneu care vă poate oferi soluţia corectă într-o problemă importantă din viaţa dvs. Poate să fie fotografia mamei, a tatălui, a soţului sau a soţiei – a lui Benjamin b ranklin sau a lui Abraham Lincoln. Sau poate fi fotografia unui sfânt.

Ce vă poate spune această fotografie? Există o singură metodă de a afla. Când vă confruntaţi cu o problemă serioasă sau trebuie să luaţi o hotărâre importantă, puneţi-i fotografiei o întrebare. Apoi ascultaţi răspunsul.

Un alt element esenţial pentru a vă schimba lumea este să aveţi *un scop bine definit* – unul dintre cele 17 principii ale succesului.

Un scop bine definit este punctul de plecare pentru orice realizare. Un scop bine definit, *împreună cu AMP*, este punctul de plecare al tuturor realizărilor de seamă. Reţineţi – lumea dvs. se va schimba, indiferent dacă dvs. alegeţi sau nu să o schimbaţi. Dar aveţi puterea de a alege direcţia schimbării. Vă puteţi selecta propria destinaţie. Când determinaţi care vă sunt obiectivele principale folosind AMP, există tendinţa firească de a folosi şapte dintre principiile succesului:

*(a) Iniţiativa personală
(b) Autodisciplina
(c) o viziune creativă
(d) o gândire bine organizată
(e) Atenţie controlată (efort concentrat)
(f) o bună organizare a timpului şi a banilor

(g) Entuziasmul

Robert Christopher avea un scop bine definit şi o AMP.

Haideţi să vedem cum s-au manifestat, în cazul lui, tendinţele naturale de a folosi aceste principii. La fel ca mulţi băieţi, imaginaţia lui Bob a intrat în priză când a citit incitanta poveste a lui Jules Verne, *Ocolul lumii în 80 de zile*. Bob ne-a spus următoarele:

„Visam foarte mult, dar când am crescut, am citit două cărţi despre motivaţie: *De la idee la bani* şi *The Magic of Believing* (*Magia credinţei*).

Ocolul lumii în 80 de zile. Eu de ce n-aş fi putut face ocolul lumii cu 80 de dolari? Credeam că orice scop poate fi atins, dacă am credinţă şi încredere în acest lucru. Cu alte cuvinte, dacă porneam de unde mă aflam pentru a ajunge acolo unde îmi doream să fiu.

M-am gândit: «Alţii au lucrat pe fregate pentru a-şi câştiga drumurile transatlantice şi au călătorit prin toată lumea, aşa că eu de ce n-aş putea?»”.

Apoi Bob şi-a scos stiloul din buzunar şi a scris pe o foaie de hârtie o listă a problemelor cu care era posibil să se confrunte. De asemenea, a notat şi ceea ce el considera nişte soluţii rezonabile pentru fiecare problemă.

Bob Christopher era un fotograf experimentat şi avea un aparat de fotografiat. Se pricepea foarte bine la asta. Odată ce a luat o decizie, a trecut la fapte:

(a) A încheiat un contract cu Charles Pfizer Company, o firmă importantă de produse farmaceutice, pentru a colecta mostre de sol din diversele ţări pe care intenţiona să le viziteze.

(b) A obţinut un permis de conducere internaţional şi un set de hărţi, angajându-se să alcătuiască în schimb un raport despre starea drumurilor din Orientul Mijlociu.

(c) Şi-a luat permis de marinar.

(d) A făcut rost de o scrisoare de la departamentul de poliţie al oraşului New York, care atesta că nu are cazier.

(e) S-a înscris în organizaţia Youth Hostel.

(f) A intrat în legătură cu o linie aeriană pentru

transportul de mărfuri care urma să-l traverseze Atlanticul în schimbul unor fotografii pe care firma intenţiona să le folosească pentru publicitate.

Odată ce şi-a finalizat planurile, tânărul de 26 de ani a părăsit oraşul New York cu avionul, cu 80 de dolari în buzunar Principalul lui scop bine definit era *Ocolul lumii cu 80 de dolari*. Şi iată câteva dintre experienţele sale:

— A luat micul dejun la Gânder, Newfoundland. Cu ce a plătit?

Le-a făcut fotografii bucătarilor şi aceştia au fost încântaţi.

Li Shanon, în Irlanda, a cumpărat patru cartuşe de ţigări americane care l-au costat 4, 80 dolari. Pe vremea aceea, în multe ţări, ţigările erau un mijloc de schimb la fel de bun ca banii.

A mers cu maşina de la Viena la Paris. Taxa – un pachet de ţigări pentru şofer.

ha dat conductorului patru pachete de ţigări ca să-l ducă din Viena în Elveţia, cu trenul, peste Alpi.

A luat un autobuz până la Damasc. Un poliţist din Siria a fost atât de mândru de poza pe care i-a făcut-o Bob, încât i-a ordonat şoferului să-l ducă.

A făcut câte o fotografie preşedintelui şi personalului firmei Iraq Express Transportation. Astfel a câştigat drumul de la Bagdad la Teheran.

La Bangkok, proprietarul unui restaurant renumit l-a ospătat ca pe un rege. Asta deoarece Bob i-a dat informaţiile pe care le voia – o descriere detaliată a unei anumite zone şi un set de hărţi.

A ajuns din Japonia la San Francisco ca membru al echipajului navei S.S. *The Flying Spray*.

Ocolul lumii în 80 de zile? Nu – Robert Christopher a făcut ocolul lumii în 84 de zile. Dar şi-a atins obiectivul. A făcut ocolul lumii cu 80 de dolari.

Iar pentru că a avut un obiectiv bine definit şi o AMP, a avut *în mod automat o motivaţie* pentru a folosi încă 13 dintre vele 17 principii ale succesului pentru a-şi atinge scopul.

Punctul de plecare al tuturor realizărilor. Permiteţi-ne să repetăm: punctul de plecare al tuturor realizărilor este un scop bine definit, alături de o AMP. Ţineţi minte această afirmaţie şi puneţi-vă întrebarea: Care este scopul meu? Ce vreau eu cu adevărat?

Pornind de la oamenii pe care-i întâlnim la cursul nostru „AMP – Ştiinţa succesului/, putem estima că 98% dintre persoanele care nu sunt mulţumite de lumea lor nu au o imagine clară a lumii în care *şi-ar dori să* trăiască.

Gândiţi-vă! Gândiţi-vă la oamenii care rătăcesc prin viaţă fără niciun scop, nemulţumiţi, luptându-se *cu* o mulţime de lucruri, dar fără a avea un scop clar. Puteţi afirma în acest moment ce vreţi de la viaţă? S-ar putea să nu vă fie uşor să vă stabiliţi scopurile. Poate fi nevoie chiar de o autoexaminare dureroasă. Dar va merita efortul, oricât ar fi de mare, deoarece de îndată ce vă fixaţi scopul, vă puteţi bucura de numeroase avantaje. Aceste avantaje apar aproape automat.

1. Primul mare avantaj este că subconştientul dvs. Începe să se conformeze unei legi universale: „Tot ce mintea unui om poate *concepe* şi poate *crede* se poate *realiza* cu ajutorul unei AMP” Deoarece vizualizaţi destinaţia dorită, subconştientul dvs. este influenţat de această autosugestie. Ea trece la treabă pentru a vă ajuta să ajungeţi acolo.

2. Întrucât ştiţi ce vreţi, încercaţi să o luaţi pe drumul cel bun şi în direcţia potrivită. Treceţi la acţiune.

3. Munca devine o plăcere. Sunteţi motivat să plătiţi preţul. Vă organizaţi timpul şi banii. Studiaţi, gândiţi şi planificaţi. Cu cât vă gândiţi mai mult la scopurile dvs., cu atât deveniţi mai entuziast. Iar datorită entuziasmului, dorinţa dvs. se transformă într-o dorinţă *arzătoare*.

4. Fiţi atent la oportunităţile care vă ajută să vă atingeţi obiectivele, pe măsură ce acestea se ivesc în viaţa dvs. de fiecare zi. Deoarece ştiţi ce vreţi, aveţi şanse mai mari să recunoaşteţi aceste oportunităţi.

Aceste patru avantaje sunt ilustrate de o experienţă timpurie a celui care mai târziu a devenit editorul

publicaţiei *Ladies Home Journal*. Edward Bok venise în America din Olanda în copilărie, împreună cu părinţii lui. Era-bsorbit de ideea că într-o zi avea să fie editorul unei reviste. Datorită acestui scop bine definit, a reuşit să prindă o ocazie atât de banală, încât pentru cei mai mulţi dintre noi ar fi trecut neobservată.

A văzut un om care deschide un pachet de ţigări, scoate din el un petic de hârtie şi îl aruncă pe jos. Bok s-a oprit şi a ridicat bucata de hârtie. Pe ea era fotografia unei actriţe celebre. Cumpărătorii erau îndemnaţi să facă rost de întregul set de fotografii. Bok a întors foaia de hârtie şi a observat că partea cealaltă era complet albă.

Mintea lui Bok, concentrată asupra scopului lui, a sesizat în aceasta-o ocazie. S-a gândit că valoarea fotografiei din pachetul de ţigări ar deveni mult mai mare dacă partea albă ar fi dedicată unei scurte biografii a persoanei din fotografie. S-a dus la litografia unde fusese tipărit biletul şi i-a explicat directorului ideea lui. Directorul i-a răspuns imediat:

„Dacă îmi scrii biografii de câte 100 de cuvinte pentru 100 de americani celebri, îţi dau zece dolari pentru fiecare. Trimite-mi o listă şi grupează-i – ştii tu: preşedinţi, soldaţi celebri, actori, autori şi aşa mai departe”.

Astfel a obţinut Edward Bok primul său angajament literar. C ererea pentru aceste scurte biografii a crescut într-atât, încât a, început să aibă nevoie de ajutor, aşa că i-a oferit fratelui său câte cinci dolari pe biografie dacă acesta era dispus să-l ajute. Nu peste multă vreme, Bok lucra cu cinci ziarişti care compuneau biografii pentru tiparele litografiei. Iar Bok era editorul!

Succesul este o calitate înnăscută. Observaţi că nici unuia dintre bărbaţii despre care am vorbit succesul nu i s-a oferit pe tavă. La început, lumea n-a fost prea amabilă cu Edward Bok sau cu judecătorul Cooper. Cu toate acestea, fiecare dintre ei a transformat materia primă într-o carieră care le-a adus mari satisfacţii. Şi pentru asta fiecare şi-a dezvoltat numeroasele talente pe care le-a descoperit în sine însuşi.

Fiecare avem numeroase aptitudini pentru a depăşi problemele cu care ne confruntăm. Este interesant de observat vă viaţa nu ne abandonează niciodată. Dacă viaţa ne aduce o problemă, ne pune la dispoziţie şi capacitatea de a o rezolva. Bineînţeles, capacităţile noastre variază în funcţie de motivaţia noastră de a le utiliza. Şi chiar dacă aveţi o sănătate şubredă Tputeţi duce o viaţă utilă şi fericită.

Poate vă temeţi că o stare de sănătate precară este o problemă prea mare şi că nu o puteţi depăşi. În acest caz, faceţi-vă t uraj citind povestea lui Milo C. Jones. Milo nu încercase să se îmbogăţească pe când era sănătos. Apoi s-a îmbolnăvit. Când’s îl îmbolnăvit, părea că soarta îi este cu totul potrivnică.

Iată povestea lui.

Pe când era sănătos, Milo C. Jones trebuia să muncească din greu. Era fermier şi muncea la o mică fermă de lângă Fort Atkinson, statul Wisconsin. Dar se pare că din recoltele sale nu reuşea să obţină decât strictul necesar pentru el şi familia lui. A trăit astfel ani întregi. Apoi, dintr-odată, s-a întâmplat ceva!

Jones a paralizat şi s-a văzut imobilizat la pat. Iată un om care în amurgul vieţii devenise complet neputincios. Abia putea să-şi mişte corpul. Rudele lui erau sigure că acum nu-l mai aştepta decât viaţa nefericită a unui invalid lipsit de orice speranţă. Şi chiar aşa ar fi fost dacă nu i s-ar mai fi întâmplat ceva. Un lucru pe care l-a provocat el însuşi. Şi i-a adus fericirea realizării şi a succesului financiar.

Gum a reuşit Jones să provoace această schimbare? Şi-a folosit mintea. Da, trupul îi era paralizat. Dar mintea îi rămăsese întreagă. Putearsă gândească, aşa că a gândit şi = a făcut planuri. Într-o zi, în timp ce se gândea şi făcea planuri, a recunoscut-o pe cea mai importantă persoană, purtând magicul talisman cu AMP pe o parte şi AMN pe cealaltă. A văzut lirrv pe de că era *o minte cu un trup*. Chiar în acel moment, a luat marea hotărârei

AMP atrage bunăstarea. Milo C. Jones a ales să-şi

formeze o atitudine mentală pozitivă. A ales să fie plin de speranţă, optimist, fericit şi să-şi transpună gândirea creativă în realitate, pornind de la situaţia în care se afla. Voia să fie util. Şi voia să-şi susţină familia, în loc să-i fie o povară. Dar cum şi-ar fi putut transforma dezavantajul într-un avantaj? Nu s-a lăsat ţinut în loc de problema lui gravă. A găsit soluţia.

În primul rând, Jones şi-a numărat binecuvântările. A descoperit că avea atâtea lucruri pentru care putea fi recunoscător. Această recunoştinţă l-a îndemnat să caute şi alte binecuvântări de care putea să se bucure în viitor. Şi pentru că, printre altele, căuta un mod de a fi util, l-a găsit şi şi-a dat seama că era exact ceea ce căuta. Era vorba de un plan şi era nevoie de acţiune.

Aşadar, Jones a trecut la acţiunea mentală.

Şi-a dezvăluit planul membrilor familiei sale.

„N-o să mai pot munci cu mâinile, a început el, aşa că m-am hotărât să muncesc cu mintea. Dacă vrea, fiecare dintre voi poate să ia locul mâinilor, picioarelor şi corpului meu fizic. Haideţi să sădim porumb pe fiecare pogon arabil al fermei noastre. Apoi să creştem porci şi să-i hrănim cu porumb. Vom tăia porcii cât sunt încă mici şi au carnea fragedă şi vom face cârnaţi. Putem să-i împachetăm şi să-i vindem sub un nume care să devină o marcă. O să-i vindem în alimentarele din toată ţara”. Şi adăugă, chicotind:

„Or să se vândă ca pâinea caldă!”

Şi s-au vândut ca pâinea caldă! în câţiva ani, marca „Cârnăciorii de porc Jones” au devenit cuvinte cunoscute în toate gospodăriile. Au devenit un simbol care a trezit apetitul bărbaţilor, femeilor şi copiilor din întreaga naţiune.

Iar Milo C. Jones a ajuns să se vadă milionar. Datorită atitudinii sale mentale pozitive, obţinuse chiar ceva mai mult decât atât. Îşi întorsese talismanul cu partea AMP în sus. Şi astfel, deşi era infirm din punct de vedere fizic, a ajuns un om fericit.

Era fericit pentru că era util.

O formulă care vă poate ajuta să vă schimbaţi lumea.

Din fericire, nu toată lumea se confruntă cu dificultăţi atât de mari. Dar toată lumea are probleme. Şi fiecare dintre noi reacţionează la simboluri motivaţionale care presupun sugestie sau autosugestie. O formulă foarte eficientă este un lucru care vă motivează şi pe căre-l memoraţi în mod intenţionat, pentru a-l aduce din subconştient în conştient atunci când este nevoie.

TE PROVOC!

Aşadar, ce formulă vă poate ajuta să vă schimbaţi lumea? Memoraţi, înţelegeţi şi repetaţi frecvent pe parcursul zilei: „Tot ceea ce mintea poate *concepe* şi poate *crede* se poate *realiza* cu o AMP”. Este o formă de Autosugestie. Este un mod de a vfmobra pădvs. Înşivă să obţineţi succesul. Când devine parte din dvs., *îndrăzniţi să ţintiţi mai sus*.

Bill era un băiat bolnăvicios, care trăia la o fermă din partea de sud-est a statului Missouri. Un profesor devotat de la şcoala primară l-a motivat pe tânărul William Danforth să-şi schimbe lumea. A făcut acest lucru printr-o provocare: „*Te provoc*! Te provoc să devii cel mai sănătos băiat din şcoală!” „*Te provoc*!” a devenit formula motivaţional a lui William Danforth, care i-a dirijat întreaga viaţă.

A devenit cel mai sănătos băiat din şcoală. Înainte de moartea sa, la vârsta de 85 de ani, a ajutat mii de alţi tineri să-şi recapete sănătatea – şi ceva mai mult decât atât: să-şi formeze aspiraţii înalte, să se avânte în viaţă cu curaj şi să-şi ofere ajutorul cu modestie. În cursul îndelungatei sale cariere, n-a lipsit niciodată de la lucru pe motiv că ar fi fost bolnav.

„Te *provoc*!” l-a motivat să clădească una dintre cele mai mari corporaţii din America, The Ralston Purina Company. „Te *provoc*!” l-a motivat să se angajeze în gândire creativă şi să transforme pasivele în active. „Te *provoc*!” l-a motivat să organizeze The American Youth Foundation (Fundaţia Tineretului American): scopul acesteia este de a-i educa pe tineri şi tinere conform idealurilor creştine şi de a-i pregăti pentru

responsabilităţile vieţii.

„*Te provoc*!” l-a motivat pe William Danforth să scrie o carte intitulată *Te provoc*! în ziua de azi, această carte inspiră băieţi şi fete, bărbaţi şi femei să aibă curajul de a construi o lume mai bună.

Ce mărturie remarcabilă a puterii pe care o poate avea o formulă de automotivare în dezvoltarea unei atitudini mentale pozitive!

Dvs. aţi încercat vreodată să daţi vina pe lume pentru eşecurile dvs? în acest caz, faceţi o pauză şi mai gândiţi-vă. Problema are de-a face cu lumea sau cu dvs? îndrăzniţi să învăţaţi cele 17 principii ale succesului! îndrăzniţi să învăţaţi formule de automotivare! îndrăzniţi să le aplicaţi cu siguranţa că vor funcţiona şi pentru dvs. la fel de eficient cum funcţionează în fiecare zi pentru sute de alţi oameni.

Poate că nu ştiţi cum. Poate că trebuie să învăţaţi să gândiţi corect. Lăsaţi-vă îndrumat de Călăuza nr. 2. Apoi treceţi la Capitolul 3. Scopul acestuia este de a vă ajuta să înlăturaţi „pânzele de păianjen” din gândirea dvs.

Călăuza nr. 2

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Puteţi schimba lumea în care trăiţi! Pentru a obţine ceva de valoare în viaţă, este necesar să vă stabiliţi scopuri înalte şi să vreţi să le îndepliniţi. V-aţi gândit la ţelurile măreţe pe care aţi dori să le atingeţi?

Întipăriţi-vă profund în memorie cele 17 principii ale succesului. Le-aţi reţinut?

t. Aveţi tendinţa să daţi vina pe lume? în acest caz, memoraţi următoarea formulă de automotivare: *Dacă omul este în ordine, lumea lui va fi în ordine*. Lumea din jurul dvs. este în ordine?

I. Sunteţi un campion înnăscut. Aţi moştenit din imensul rezervor al trecutului toate aptitudinile şi forţele de care aveţi nevoie pentru a vă atinge obiectivele. Sunteţi dispus să plătiţi preţul necesar pentru a vă dezvolta aptitudinile şi a folosi forţele ascunse în dvs?

S. Identificaţi-vă cu o imagine a succesului, cum a

făcut Irving Ben Cooper. Pe cine veţi alege?

O. Puneţi-vă o întrebare importantă: Ce vă spune fotografia dvs? Ascultaţi răspunsul.

7. Un scop bine definit, împreună cu o AMP este punctul de plecare al tuturor realizărilor de valoare. V-aţi ales un scop precis, bine definit, spre care ţintiţi? Vă veţi aduce aminte de el în fiecare zi?

H. Când vă determinaţi scopurile precise, există tendinţa să intre automat în funcţiune şi alte principii ale succesului, care vă vor ajuta să le atingeţi.

Oricine are aptitudinile necesare pentru a-şi depăşi propriile probleme. Ce talente speciale credeţi că vă puteţi dezvolta?

10. Iată o formulă care a ajutat mulţi oameni să-şi schimbe lumea: tot ceea ce mintea poate concepe şi poate crede se poate realiza cu o AMP. Aţi memorat această formulă?

O ATITUDINE MENTALĂ POZITIVĂ ŞI UN SCOP BINE DEFINIT CONSTITUIE PUNCTUL DE PLECARE AL TUTUROR REALIZĂRILOR DE VALOARE!

3

Înlăturaţi pânzele de păianjen din gândirea dvs.

Sunteţi ceea ce gândiţi. Dar *ce* anume gândiţi? Cât de ordonate sunt procesele dvs. de gândire? Cât de precis gândiţi?

Şi cât de limpezi vă sunt gândurile?

Cu siguranţă, există „pânze de păianjen” mentale care întunecă gândirea oricui, chiar şi a celor mai strălucite minţi. Sentimente, emoţii, pasiuni obiceiuri, credinţe şi prejudecăţi *negative*. Gândurile noastre se încurcă în aceste pânze.

Uneori, avem obiceiuri nedorite şi vrem să le corectăm. Şi sunt situaţii în care simţim o tendinţă puternică de a acţiona greşit. Apoi, ca o insectă care s-a prins într-o pânză de păianjen, ne luptăm pentru a ne elibera. *Voinţa* noastră conştientă este în conflict cu imaginaţia noastră şi cu *voinţa* subconştientului nostru. Cu

cât ne zbatem mai mult, cu atât ne încâlcim mai tare.

Unele persoane renunţă şi trăiesc cu chinurile de neînchipuit ale conflictelor psihice. Altele învaţă cum să intercepteze şi să folosească puterile subconştientului cu ajutorul minţii conştiente. Aceştia sunt învingătorii. Iar succesul printr-o atitudine mentală pozitivă vă învaţă cum să interceptaţi şi să folosiţi aceste puteri.

S-ar putea ca o insectă să nu poată evita să fie prinsă într-o pânză de păianjen. Iar odată prinsă, devine incapabilă să-şi recâştige libertatea. Există însă un lucru asupra căruia fiecare dintre noi deţine controlul absolut, şi acesta este atitudinea mentală. Putem evita pânzele de păianjen din mintea noastră. Le putem înlătura. Şi le putem dă la o parte pe măsură ce încep să se formeze. Odată ce am fost prinşi în ele, ne putem elibera. Şi putem *rămâne* liberi.

Acest lucru este posibil printr-o gândire limpede cu ajutorul unei AMR Gândirea limpede este unul dintre cele 17 principii ale succesului dezvăluite în *Succesul şi atitudinea*.

Pentru a gândi cu acurateţe, trebuie să vă folosiţi raţiunea. Ştiinţa raţiunii sau a gândirii precise se numeşte logică. Puteţi afla mai multe despre aceasta din cărţile destinate anume acestui subiect, cum sunt: *The Art of Clear Thinking* (*Arta de a gândi limpede*) de Rudolf Flesch; *Your Most Enchanted Listener* (*Ascultătorul dvs. cel mai î? icântat*) de Wendell Johnson; *Introduction to Logic* (*Introducere în logică*) de Irving Copi; *The Art of Straight Thinking* (*Arta gândirii corecte*) de Edwin Leavitt Clarke, Aceste cărţi vă pot oferi un enorm ajutor practic.

Dar nu acţionăm doar sub impulsul raţiunii. Iar acţiunea bazată pe bun-simţ implică ceva mai mult decât raţiunea. Ea depinde de obiceiurile noastre de a gândi şi a acţiona, de intuiţii, experienţe şi alte influenţe cum sunt înclinaţiile noastre şi mediul înconjurător.

Una dintre pânzele de păianjen ale gândirii noastre este presupunerea că acţionăm numai pe baza raţiunii, când în realitate orice acţiune conştientă este rezultatul

punerii în practică «i unei dorinţe. Luăm decizii. Când raţionăm, avem tendinţa să tragem concluzii favorabile puternicelor *îndemnuri interioare* ale subconştientului nostru. Iar această tendinţă se jmanifestă în orice om – chiar şi în marii gânditori şi filosofi.

În anul 31 î.Hr., un filosof grec care trăia într-un oraş de pe ţărmul Mării Egee voia să meargă la Cartagina. Era profesor de logică; prin urmare, a pus în balanţă motivele în favoarea călătoriei cu cele defavorabile ei. Pentru orice motiv de a merge, existau multe alte motive potrivnice. Bineînţeles că urma să aibă rău de mare. Vasul era atât de mic, încât o furtună i-ar fi pus viaţa în primejdie. Pe lângă Tripoli, piraţi cu vase rapide aşteptau să prădeze vasele comercianţilor. Dacă vasul lui ar fi fost capturat, aveau să-i ia toate bunurile şi să-l vândă ca sclav. Prudenţa îl îndemna să *nu* facă această călătorie.

Dar a făcut călătoria. De ce? Pentru că *voia să o facă*. În viaţa fiecăruia dintre noi, emoţia şi raţiunea trebuie să fie în echilibru. Niciuna dintre ele nu trebuie să aibă controlul absolut. Aşadar, *uneori* este bine să faceţi ce vreţi, în loc să ţineţi cont de *temerile* raţiunii. În ceea ce-l priveşte pe filosoful din povestea noastră, a avut o călătorie cât se poate de plăcută şi s-a întors cu bine acasă.

Apoi a fost Socrate, marele filosof atenian, care a trăit între 470 î.Hr. şi 399 î.Hr. A rămas în istorie ca unul dintre cei mai de seamă gânditori din toate timpurile. Oricât de înţelept ar fi fost, şi gândirea lui era întunecată de pânze de păianjen.

În tinereţe, Socrate s-a îndrăgostit de Xantipa. Era o femeie foarte frumoasă. El nu arăta prea bine, dar era convingător. Se pare că persoanele persuasive pot să aibă capacitatea de a obţine ceea ce vor. Socrate a reuşit să o convingă pe Xantipa să se mărite cu el.

Vedeţi numai paiul din ochiul vecinului? După ce luna de miere a luat sfârşit, căsnicia a început să şchioapete. Soţia lui a început să-i vadă defectele. Şi el a început să le vadă pe ale ei. Era motivat de egoism. Nu-i păsa de alţii.

Ea îl cicălea tot timpul. Socrate relatează: „Scopul meu în viaţă este să mă înţeleg bine cu oamenii. Am ales-o pe Xantipa pentru că ştiam că dacă mă pot înţelege cu ea, atunci mă pot înţelege cu oricine/7

Aceasta era afirmaţia lui. Dar faptele lui intrau în contradicţie cu vorbele. E îndoielnic faptul că a încercat să se înţeleagă bine cu prea mulţi oameni. Când încerci permanent să le demonstrezi celor pe care-i întâlneşti că nu au dreptate, sunt mai multe şanse să-i respingi decât să-i atragi, aşa cum s-a întâmplat cu Socrate.

Cu toate acestea, el spune că a îndurat cicăleala Xantipei pentru a-şi consolida autodisciplina. Daf şi-ar fi format cu adevărat o autodisciplină dacă ar fi încercat să-şi înţeleagă soţia şi s-o influenţeze folosind aceleaşi expresii ale dragostei pe care le folosise când încerca s-o convingă să se mărite cu el. Nu vedea bârna din ochiul lui, ci numai paiul din ochiul Xantipei.

Bineînţeles, nici Xantipa nu a fost nevinovată Ea şi Socrate erau aidoma multor soţi şi soţii din zilele noastre. După căsătorie, încetează să-şi mai comunice sentimentele adevărate de afecţiune, înţelegere şi dragoste. Încetează să-şi mai dezvăluie acea personalitate plăcută şi atitudine mentală pozitivă rare le înfrumuseţau viaţa pe vremea când îşi făceau curte. Neglijenţa este şi ea o pânză de păianjen.

Desigur, Socrate nu a citit *Succesul şi atitudinea*. Şi nici Xantipa. Dacă ar fi făcut-o, ar fi ştiut cum să-l motiveze pe soţul ei pentru a avea o căsnicie mai fericită. Ar fi văzut bârna din ochiul ei, şi nu paiul din ochiul lui Socrate. Şi-ar fi controlat propriile reacţii şi ar fi fost sensibilă la reacţiile soţului ei. De fapt, ar fi putut chiar dovedi neajunsurile logicii lui, după ce – în fi citit Capitolul 5 intitulat „… Şi ceva în plus”.

Şi cum povestea lui Socrate ne dovedeşte că el a văzut doar paiul din ochiul Xantipei, trebuie să vă povestim despre un alt tânăr – care a învăţat să vadă bârna din propriii ochi. Dar înainte de asta, haideţi să vedem cum se formează obiceiul de a cicăli.

Vedeţi dvs., când cunoaşteţi cauza unei probleme, de multe ori o puteţi evita. Sau dacă problema a apărut deja, puteţi găsi o soluţie.

S. I. Hayakawa, în *Language in Thought and Action* (*Limbajul gândirii şi acţiunii*), a scris următoarele:

Pentru a vindeca (ceea ce ea crede că sunt) defectele soţului ei, o femeie poate să-l cicălească. Defectele lui se agravează, aşa că îl cicăleşte şi mai mult. Fireşte, defectele lui se agravează şi mai mult, iar ea îl cicăleşte şi mai rău. Dominată de o reacţie fixă faţă de defectele soţului ei, ea nu vede o altă soluţie. Pe măsură ce continuă în acelaşi mod, situaţia se agravează; în cele din urmă, amândoi ajung cu nervii la pământ, căsnicia lor e distrusă şi întreaga lor viaţă se zguduie din temelii.

Cum rămâne cu tânărul acela? în seara primei sale participări la un curs „AMP – Ştiinţa Succesului", el a fost întrebat: „De ce te-ai înscris la acest curs?"

„Din cauza soţiei mele!" a răspuns el. Mulţi dintre studenţi au râs – dar nu şi instructorul. Ştia din proprie experienţă că există multe căsnicii nefericite în care soţul sau soţia nu vede decât defectele celuilalt, nu şi pe ale sale.

A readus fericirea în cămin. Peste patru săptămâni, într-o şedinţă particulară, instructorul l-a întrebat pe cursant: „Cum merge cu problema ta?"

„S-a rezolvat!"

„Minunat! Dar cum ai rezolvat-o?"

„Am învăţat următorul lucru: *când mă confrunt cu o problemă care implică neînţelegeri cu alte persoane, trebuie să încep cu mine*. Când mi-am examinat propria atitudine mentală, am descoperit că era negativă. Problemă nu avea nimic de-a face cu soţia mea – ci cu mine! Când am rezolvat problema mea, am descoperit că nu mai aveam nicio problemă cu ea".

Cum ar fi fost dacă Socrate şi-ar fi spus: „Când mă confrunt cu o problemă care implică o neînţelegere cu Xantipa, trebuie să încep cu mine"? Şi ce s-ar întâmpla dacă dvs. v-aţi spune: „Când mă confrunt cu o. problemă

care implică o neînţelegere cu o altă persoană, trebuie să încep cu mine?” Viaţa dvs. ar fi mai fericită?

Există însă multe alte pânze de păianjen care ne întunecă fericirea. Poate părea ciudat, dar cel mai mare obstacol este însuşi instrumentul gândirii: *cuvintele*. Cuvintele sunt simboluri, după cum ne spune S.I. Hayakawa în cartea sa. Şi veţi descoperi că un simbol compus dintr-un singur cuvânt poate însemna pentru dvs. O combinaţie complexă a nenumărate idei, concepte şi experienţe. De asemenea, pe măsură ce continuaţi să citiţi cartea de faţă, veţi vedea că subconştientul comunică în mod instantaneu cu partea conştientă a minţii prin intermediul simbolurilor.

Printr-un singur cuvânt, îi puteţi motiva pe alţii să treacă la acţiune. Când îi spuneţi unei alte persoane „Poţi să faci aceasta!”, dvs. apelaţi la *sugestie*. Când vă spuneţi „Pot să fac aceasta!”, vă motivaţi pe dvs. Înşivă prin *autosugestie*. Dar veţi afla mai multe despre aceste adevăruri universale în capitolul următor. Mai întâi, haideţi să recunoaştem că pe baza importantelor descoperiri referitoare la cuvinte şi la comunicarea ideilor cu ajutorul cuvintelor a evoluat o întreagă ştiinţă: semantica.

Iar Hayakawa este un expert în acest domeniu. El ne spune că a descoperi adevăratul sens al unui cuvânt rostit de cineva, sau chiar de dvs., este esenţial pentru a gândi limpede.

Dar cum putem face asta?

Fiţi *precis*. Începeţi printr-o întâlnire a minţilor şi astfel puteţi evita multe neînţelegeri inutile.

Un cuvânt poate provoca o ceartă. Unchiul unui băiat de V ani se afla în vizită la părinţii acestuia. Într-o seară, după ce tatăl s-a întors acasă, a avut loc următorul dialog:

„Ce crezi despre un băiat care minte?”

„Nu cred mare lucru, dar un lucru e sigur: băiatul meu spune adevărul”.

„Astăzi a spus o minciună”.

„Fiule, i-ai spus unchiului tău o minciună?”

„Nu, tată”.

„Hai să lămurim asta. Unchiul tău spune că ai minţit. Tu spui că nu. Ce s-a întâmplat de fapt?” întrebă el, întorcându-se către unchi.

„Ştii, i-am spus să-şi ducă jucăriile în pivniţă. Nu le-a dus, Iar mie mi-a spus că le-a dus”.

„Fiule, ai dus jucăriile în pivniţă?”

„Da, tată”.

„Fiule, cum îţi explici asta? Unchiul tău spune că nu ţi-ai dus jucăriile în pivniţă, iar tu spui că le-ai dus”.

„De la parter până în pivniţă sunt mai multe trepte… Cam după patru trepte e o fereastră… Mi-am pus jucăriile pe pervazul ferestrei… Pivniţa este distanţa dintre podea şi tavan… jucăriile mele *sunt* în pivniţă!”

Discuţia dintre unchi şi nepotul lui a apărut din cauza definiţiei unui cuvânt: pivniţă. Băiatul probabil ştia ce vrea să spună unchiul lui, dar îi era lene şi nu voia să facă tot drumul până jos. Confruntat cu posibilitatea de a fi pedepsit, băiatul a încercat să se salveze, folosind logica pentru a-şi demonstra punctul de vedere.

Poate că fdeea vă stârneşte curiozitatea. Cred că vă va motiva mai mult povestea unui tihăr care nu ştia ce înseamnă cel mai important simbol-cuvânt din toate limbile. Şi care este cel mai important cuvânt în orice limbă? Acest cuvânt este *Dumnezeu*.

Nu demult, un student de la Universitatea Columbia i-a făcut o vizită reverendului Harry Emerson Fosdick, pastor de onoare al bisericii Riverside din New York. Studentul nici nu intră bine pe uşă, că spuse: „Sunt ateu!” Când se aşează, repetă cu încredere: „Nu cred în Dumnezeu”.

Să începem printr-o întâlnire a minţilor. Din fericire, dr. Fosdick era şi el un expert în domeniul semanticii. Pe baza unei experienţe îndelungate, ştia că nu putea să comunice cu adevărat cu o altă persoană decât dacă înţelegea exact ce voia să spună persoana respectivă prin cuvintele pe care le folosea. De asemenea, ştia că şi interlocutorul lui trebuie să înţeleagă exact ce voia să spună. Aşadar, în loc să se simtă ofensat de remarca

jignitoare a studentului, dr. Fosdick a manifestat faţă de el un interes sincer, apoi l-a rugat: „Te rog, descrie-mi-l pe Dumnezeul în care nu crezi”.

Tânărul a fost nevoit să se gândească, aşa cum trebuie să facă oricine atunci când i se pune o întrebare la care nu se poate răspunde automat cu „da” sau „nu”. Dr. Fosdick ştia că o întrebare bine pusă putea să înlăture din mintea tânărului „pânzele de păianjen” solide ale gândirii negative.

Peste scurt timp, studentul începu să i-l descrie pe Dumnezeul în care nu credea. Îi oferi pastorului o imagine foarte clară a divinităţii pe care o respingea.

„Ei bine, spuse dr. Fosdick după ce studentul terminase, dară acesta este Dumnezeul în care nu crezi, nici eu nu cred în el. Aşadar, amândoi suntem atei. Însă, continuă el, ne-a mai rămas universul. Ce facem cu el – cum s-a format, ce sens are?”

Înainte de a pleca de la dr. Fosdick, tânărul descoperise că nu era deloc ateu, ci un foarte bun credincios. Credea în Dumnezeu.

Dr. Fosdick nu s-a lăsat intimidat de folosirea unui cuvânt nedefinit. În această situaţie, el l-a ajutat pe tânăr să scape de pânzele de păianjen care-i întunecau gândirea, punându-i întrebări. Răspunsul simplu şi clar la întrebarea în ce anume nu credea tânărul a permis o întâlnire a minţilor. A doua întrebare a dirijat gândurile tânărului pe făgaşul potrivit. Şi i-a oferit dr. Fosdick o ocazie de a-i explica ce înseamnă pentru el un Dumnezeu universal.

Picioarele de broască l-au învăţat logica. După cum am văzut, studentul a ajuns la două concluzii total diferite. Fiecare dintre acestea era bazată pe o altă premisă. Pânzele de păianjen vă împiedică să gândiţi clar şi vă determină să ajungeţi la o concluzie greşită, pornind de la o premisă falsă. W. Clement Stone a trăit o experienţă amuzantă în acest sens, pe care ne-o descrie în continuare:

În copilărie, îmi plăceau picioarele de broască. Într-o zi, la un restaurant, am mâncat picioare de broască mare şi nu mi-au plăcut. În acel moment, am decis că nu-mi plac

picioarele de broască mare.

Peste câţiva ani, mă aflam la un restaurant bun din Louisville, Kentucky şi am văzut în meniu picioare de broască. Conversaţia mea cu chelnerul a decurs în felul următor: „Astea sunt picioare de broaşte mici?”

„Da, domnule!”

„Sigur? Cele mari nu-mi plac”.

„Da, domnule!”

„Dacă sunt mici, aduceţi-mi o porţie”.

„Da, domnule!”

Când ospătarul mi-a adus antreul, am văzut că erau picioare de broaşte mari. M-am enervat şi am spus: „Astea nu sunt picioare de broască mică!”

„Mai mici n-am găsit, domnule”, a răspuns chelnerul.

Ca să nu fac o scenă, am preferat să mănânc picioarele de broască. Şi mi-au plăcut atât de mult, încât mi-aş fi dorit să fi fost mai mari.

Am învăţat o lecţie de logică.

Analizând problema, mi-am dat seama că concluziile mele privind meritele picioarelor de broaşte mari şi mici se bazaseră pe o premisă greşită. Nu din cauza dimensiunii avuseseră un gust rău. Picioarele de broască pe care le mâncasem prima dată nu erau proaspete. Asociasem gustul rău al picioarelor de broască mare cu dimensiunea lor, şi nu cu prospeţimea îndoielnică.

Acum vedem că pânzele de păianjen ne împiedică să gândim corect atunci când pornim de la premise greşite. Multe persoane gândesc incorect atunci când permit unor simboluri-cuvinte atotcuprinzătoare să le umple mintea cu premise greşite. Cuvinte sau expresii ca „mereu”, „numai”, „niciodată”, „nimic”, „fiecare”, „toată lumea”, „niciunul”, „nu se poate”, „imposibil”, „ori… ori” sunt cele mai des întâlnite premise false în consecinţă, când sunt folosite în acest fel, concluziile logice la care duc sunt false.

Necesitatea plus AMP vă pot motiva să reuşiţi. Există un cuvânt care, atunci când este folosit cu o AMP, poate motiva o persoană să ajungă la realizări de seamă. Când este folosit cu o AMN, devine o scuză pentru minciuni,

decepţii şi fraude. Acest cuvht este *necesitate*. Necesitatea este mama inovaţiilor şi tatăl fărădelegilor.

Orice realizare de seamă se bazează pe anumite standarde de integritate inviolabile – parte integrantă a AMP.

În această carte veţi citi multe povestiri despre succes, ai eşrpr eroi au fost motivaţi de *necesitate* şi în fiecare caz veţi vedea că aceste persoane au obţinut succesul fără a încălca Vreun standard inviolabil de integritate. Lee Braxton este un asemenea om.

Lee Braxton din Whiteville, North Carolina, era fiul unui fierar nevoiaş. Era al zecelea într-o familie cu 12 copii.

Deci vă daţi seama, spune dl Braxton, că am cunoscut sălcia de timpuriu. Muncind din greu, am reuşit să ajung în clasa a şasea. Am lustruit pantofi, am livrat alimente, am vinciul ziare, am lucrat la un magazin de tricotaje, am spălat automobile şi am lucrat ca ajutor de mecanic”.

Când a ajuns mecanic, i s-a părut că mai mult de atât nu putea face. Poate că în el nu se trezise încă acea nemulţumire care aduce inspiraţia. La timpul cuvenit, s-a căsătorit. El şi soţia lui abia supravieţuiau. Era obişnuit cu sărăcia. Şi i se părea imposibil să rupă legăturile care îl ţineau la pământ, deşi era prost plătit şi abia reuşea să-şi întreţină familia. Cei doi soţi se luptau din greu ca să o scoată la capăt, când, ca să pună capac la toate, şi-a pierdut slujba. Era pe punctul să rămână fără casă, pentru că nu putea plăti ratele ipotecare. Părea o situaţie fără ieşire.

Dar Lee era un om puternic. De asemenea, era credincios. Şi credea că *Dumnezeu este întotdeauna bun*. Aşadar, s-a rugat pentru a fi călăuzit. Ca răspuns la rugăciunea lui, a primit de la un prieten cartea *De la idee la bani*. Prietenul lui îşi pierduse slujba şi casa din cauza Recesiunii. Iar lectura acestei cărţi îl motivase să-şi recapete averea.

Acum, Lee era pregătit.

A citit cartea de mai multe ori. Căuta succesul financiar. Îşi spunea: „Mi se pare că trebuie să fac ceva. Trebuie să adaug ceva. Nicio carte nu poate să facă ceva în locul meu. Primul lucru pe care trebuie să-l fac este să-mi formez o Atitudine Mentală Pozitivă cu privire la capacităţile şi oportunităţile mele. Trebuie să-mi aleg un scop precis. Şi trebuie să ţintesc mai sus decât în trecut. Dar trebuie să încep de undeva. Voi începe cu prima slujbă pe care o s-o găsesc”.

Şi-a căutat o slujbă şi a găsit. Pentru început, n-a fost prea bine plătit.

Dar nu la multă vreme după ce citise *De la idee la bani*, Lee Braxton a organizat şi a devenit preşedintele First National Bank din Whiteville, a fost ales primar al oraşului şi s-a implicat în numeroase afaceri de succes. Vedeţi dvs., Lee îşi alesese un ţel înalt – de fapt, chiar foarte înalt. Principalul lui obiectiv fusese să ajungă suficient de bogat pentru a se pensiona la 50 de ani. Şi-a atins acest scop cu şase ani mai devreme – şi s-a retras din afaceri cu o avere substanţială şi cu un venit independent frumuşel la 44 de ani. În ziua de azi, Lee Braxton duce o viaţă utilă. Îşi dedică toate eforturile pentru a-l ajuta pe Oral Roberts, evanghelistul, în parohia sa.

Nu contează slujbele pe care le-a avut şi eforturile pe care Le-a făcut pentru a străbate drumul de la eşec la succes. Ceea ce contează este faptul că necesitatea îl motivează pe un om care are o AMP să treacă la acţiune, fără a încălca anumite standarde bine cunoscute. Un om cinstit nu-i va înşela pe alţii, nu va trişa şi nu va fura din nevoie. *Cinstea este un aspect inerent al AMP*.

Necesitatea, AMN şi fărădelegile. Să comparăm un asemenea om cu miile de persoane cu o AMN, care au fost condamnate la închisoare pentru furt, înşelăciune sau alte fărădelegi. Când îi întrebaţi de ce au furat, în mod invariabil răspunsul lor este: „Am fost nevoit”. Şi iată cum au ajuns la închisoare. Şi-au permis să ajungă necinstiţi deoarece pânzele de păianjen din gândirea lor i-au făcut să creadă că nevoia îi obligă să ajungă necinstiţi.

Acum câţiva ani, Napoleon Hill, în timp ce acorda consultanţă personală în biblioteca penitenciarului federal din Atlanta, a avut câteva convorbiri confidenţiale cu AI Capone, într-una din aceste convorbiri, autorul l-a întrebat: „Cum ai ajuns în lumea crimei?, /

Capone i-a răspuns prin două cuvinte: „Din nevoie".

Apoi ochii i-au fost inundaţi de lacrimi şi şi-a înăbuşit emoţiile. A început să povestească despre unele lucruri bune pe care le făcuse şi pe care ziarele nu le menţionaseră niciodată. Bineînţeles, acestea păreau nesemnificative în comparaţie cu relele asociate cu numele lui.

Acest om nefericit şi-a risipit viaţa, şi-a distrus pacea minţii, şi-a compromis sănătatea fizică printr-o boală mortală, a răspândit în calea lui frică şi nenorociri – pentru că nu învăţase niciodată să înlăture pânzele de păianjen din gândirea sa în ce priveşte *nevoia*.

Iar când Capone i-a povestit despre faptele lui bune, despre care el considera că ar contrabalansa într-o mare măsură relele pe care le făcuse, nu făcea decât să indice în mod clar o altă pânză de păianjen care-l împiedica să gândească corect. Un om poate neutraliza răul pe care l-a făcut printr-o căinţă sinceră şi o viaţă plină de fapte bune, dar Capone nu era un asemenea om.

Însă un asemenea om a existat. Era un adolescent-problemă. Dar mama lui nu şi-a pierdut niciodată speranţa, chiar dacă multe dintre rugăciunile ei păreau că nu-şi găsesc răspuns. Nu şi-a pierdut niciodată credinţa, în pofida escapadelor sau a fărădelegilor fiului ei.

Era un copil-problemă. Acest tânăr a devenit un adolescent-problemă educat, intelectual, pasionat şi senzual. Era tare mândru să fie primul, chiar şi în rele. Se spune că nu-şi asculta părinţii şi profesorii, minţea şi înşela, se implica în furtişaguri urâte, trişa la cărţi, se lăsa în voia băuturii şi a exceselor sexuale.

Dar datorită insistenţelor constante şi sincere ale mamei sale, care dorea ca fiul ei să revină pe drumul cel bun, *s-a luptat să se regăsească pe sine* înainte de a ajunge

la fundul prăpastie! morale. Uneori îi era ruşine ştiind că oameni cu mai puţină educaţie erau capabili să reziste tentaţiilor în faţa cărora el se credea total neputincios. Şi cum era educat şi se afla în căutare, a studiat Biblia şi alte cărţi de motivaţie din vremea aceea.

Chiar şi aşa, a pierdut multe bătălii cu sine însuşi. Dar într-o zi a câştigat bătălia care i-a schimbat cursul vieţii, îndreptându-l spre victorie. Aşa se întâmplă atunci când *continui să încerci*. În cursul unei perioade de remuşcări, când se simţea copleşit de vinovăţie, a auzit din întâmplare o conversaţie în care una dintre voci spunea: „*Apucă-te de citit*!”

A întins mâna după cartea cea mai apropiată, a deschis-o şi a citit următoarele: „Să umblăm cuviincios, ca ziua: nu în ospeţe şi beţii, nu în desfrânări şi fapte de ruşine, nu în ceartă şi pizmă. Ci îmbrăcaţi-vă în Domnul Iisus Cristos şi nu vă îngrijiţi de trup pentru a-i satisface poftele”.

De multe ori se întâmplă astfel. După ce un om suferă o înfrângere serioasă într-o bătălie cu sine, este pregătit. Remuşcările lui pot fi atât de profunde şi de sincere, încât va fi motivat să treacă imediat la acţiune şi, prin perseverenţă, să facă schimbarea care îl conduce spre victoria finală.

Acum, tânărul era pregătit!

Iar odată ce a luat decizia irevocabilă, şi-a regăsit pacea minţii. A *crezut* că Puterea Divină îl va ajuta să-şi depăşească păcatele cu care până atunci luptase în zadar şi şi-a format o spiritualitate profundă. Viaţa pe care a dus-o în continuare a dovedit acest lucru. Tânărul s-a pus în slujba lui Dumnezeu şi a semenilor lui.

Datorită a ceea ce a fost şi a ceea ce a devenit, este considerat un om care a avut o influenţă foarte puternică în ce priveşte sprijinirea celor lipsiţi de orice speranţă. Numele lui era Augustin. Şi a fost sanctificat de Biserica Catolică.

Este un fapt binecunoscut că puterea Bibliei a reuşit să imprime până şi epavelor umane o atitudine pozitivă.

Iar datorită forţei aparte a Cuvântului Scris, aceştia au primit inspiraţia de a înlătura pânzele de păianjen care le întunecau judecata. Au devenit curaţi în gând şi în faptă. Mulţi dintre ei, ca Sfântul Augustin, s-au simţit îndemnaţi să se căiască profund şi, aidoma lui, au fost motivaţi să-şi pună viaţa în slujba lui

Dumnezeu şi a omenirii. Din rândurile acestora au apărut mulţi evanghelişti de seamă.

Există însă şi oameni buni, cu o credinţă religioasă puternică, care citesc la rândul lor Biblia, dar care, atunci când le recomandăm alte cărţi motivaţionale, ne spun: „Nu încercaţi să vă amestecaţi în treburile lui Dumnezeu/7 Pânzele de păianjen îi împiedică să extragă binele din tot ceea ce îi înconjoară.

Nu încercaţi să vă puneţi în calea lui Dumnezeu. Aceşti oameni buni se tem să nu comită un sacrilegiu îndrăznind să exploreze puterile minţii cu care ne-a înzestrat Dumnezeu: a alege, a planifica şi a ne controla viitorul. Multe cărţi motivaţionale au rolul de a-l inspira pe cititor să-şi dirijeze gândurile, să-şi controleze emoţiile şi să-şi creeze propriul destin. Şi deseori acestea îl ajută pe cititor să înţeleagă adevărurile Bibliei.

Acest lucru este valabil, de exemplu, pentru o carte de mare succes cum este *Forţa gândirii pozitive*[5]. În cartea lui, Norman Vincent Peale se străduieşte să-l motiveze pe cititor să devină mai bun. În acest scop, el citează direct din Cartea în care cred asemenea oameni. Unele dintre citatele folosite de dr. Peale (şi pe care ar fi înţelept să le memoraţi) sunt următoarele:

Omul este aşa cum gândeşte în inima lui.

De poţi crede, toate sunt cu putinţă celui ce crede.

Cred, Doamne! Ajută necredinţei mele.

După credinţa voastră fie vouă.

Aşa şi cu credinţa: dacă nu are fapte, e moartă.

Toate câte cereţi rugându-vă, să credeţi că le-aţi primit şi le veţi avea.

Dacă Dumnezeu e pentru noi, cine este împotriva

5 Apărută la editura Curtea Veche, Bucureşti, 1999. (N. red.)

noastră?

Cereţi şi vi se va da; căutaţi şi veţi afla; bateţi şi vi se va deschide.

V-am vorbit în acest capitol despre mai multe pânze de păianjen din mintea noastră. Unele dintre acestea sunt:

1. Negative: (a) sentimente, (b) emoţii şi (c) pasiuni; (d) obiceiuri, (e) credinţe şi (f) prejudecăţi

2. A vedea numai paiul din ochiul vecinului.

3. Certuri şi neînţelegeri apărute din cauza confuziilor semantice.

4. Concluzii false, rezultate din premise false.

5. Folosirea unor cuvinte sau expresii restrictive sau prea cuprinzătoare ca premise de bază sau minore.

6. Ideea că nevoia te împinge la necinste.

7. Gânduri şi fapte necurate.

8. Teama că a-ţi folosi puterile minţii este un sacrilegiu.

Vedeţi, există o mulţime de pânze de păianjen – unele mici, unele mari, unele fragile, altele puternice. Dar dacă faceţi o listă personală, apoi examinaţi îndeaproape firele fiecărei asemenea pânze, veţi vedea că toate sunt impregnate cu o AMN.

Şi dacă vă gândiţi puţin, veţi vedea că pânza de păianjen cea mai puternic impregnată de AMN este pânza *inerţiei*. Inerţia vă determină să nu faceţi nimic, sau, dacă vă mişcaţi în direcţia greşită, vă împiedică să opuneţi rezistenţă sau să vă opriţi. Continuaţi să înaintaţi în aceeaşi direcţie.

Ignoranţa este rezultatul inerţiei. Un lucru care pare logic pentru o persoană ce ignoră faptele sau metodele poate fi ilogic pentru cel care ştie. Ignoranţa înseamnă să luaţi anumite decizii pentru că refuzaţi să vă deschideţi mintea şi să aflaţi adevărul. Iar AMN se hrăneşte şi se dezvoltă pe seama ignoranţei. Da ţi-o la o parte! Cartea de faţă vă arată cu claritate cum o puteţi înlătura.

Omul cu AMP s-ar putea să nu cunoască faptele sau nu aibă informaţiile necesare. S-ar putea să nu înţeleagă. Dar el recunoaşte premisa fundamentală că adevărul este

adevăr, şi nu fals, indiferent de lipsa lui de cunoştinţe sau de înţelegere. Prin urmare, se străduieşte să aibă mintea deschisă şi să înveţe. Trebuie să-şi bazeze concluziile pe ceea ce ştie, dar este pregătit să le schimbe în momentul în care află mai multe.

Veţi avea curajul să înlăturaţi pânzele de păianjen din gândirea dvs? Dacă răspunsul este „da”, atunci lăsaţi călăuza numărul 3 să vă îndrume, trecând la Capitolul 4. Veţi fi pregătit să priviţi cu o minte deschisă. Veţi fi pregătit să exploraţi puterile minţii! Şi explorarea dvs. vă va conduce către o mare descoperire. Dar nimeni nu o poate face în locul dvs.

Călăuza nr. 3

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Sunteţi ceea ce gândiţi. Gândurile dvs. sunt influenţate pozitiv sau negativ de atitudinea dvs. Examinaţi-vă pe dvs. Înşivă. Sunteţi 1) o persoană bună?... 2) rea?... 3) sănătoasă?... 4) suferindă de o boală psihosomatică?... 5) bogată?... 6) săracă? Dacă sunteţi astfel, atunci 1) aveţi gânduri bune... 2) aveţi gânduri rele... 3) gândurile dvs. sunt sănătoase... 4) gândirea dvs. vă face să fiţi astfel... 5) gândurile dvs. vă aduc bogăţia... 6) gândurile dvs. vă aduc sărăcia.

2. Sentimente, emoţii, pasiuni – prejudecăţi, credinţe, obiceiuri negative: înlăturaţi aceste pânze de păianjen mentale, întorcându-vă talismanul cu partea AMP în sus.

3. Puteţi înlătura pânzele de păianjen ale pasiunilor, emoţiilor, sentimentelor, tendinţelor, prejudecăţilor, credinţelor şi obiceiurilor negative din mintea dvs. Întorcând talismanul dvs. invizibil cu partea AMP în sus. Din această carte veţi învăţa cum să faceţi aceasta.

4. Când vă confruntaţi cu o problemă care implică o neînţelegere cu alte persoane, trebuie să începeţi cu dvs.

5. Un cuvânt poate cauza o ceartă, poate duce la neînţelegeri, la nefericire şi la suferinţă. Un cuvânt spus având o AMP produce efecte contrare în comparaţie cu acelaşi cuvânt spus cu o AMN. Un cuvânt poate aduce pace sau război, un da sau un nu, dragoste sau ură, integritate

sau necinste.

6. Să începem printr-o întâlnire a minţilor. Când dr. Fosdick a provocat o întâlnire a minţilor, tânărul a ajuns singur la concluzia că nu este ateu, ci că el crede în Dumnezeu.

7. Picioarele de broască l-au învăţat logica. Când faceţi o judecată bazată pe inferenţă, asiguraţi-vă că premisele majore şi minore sunt corecte.

8. Cuvinte restrictive şi atotcuprinzătoare cum sunt „întotdeauna", „numai", „niciodată", „nimic", „fiecare", „toată lumea", „niciunul", „nu se poate", „imposibil" – nu trebuie folosite ca premise în raţionamente dacă nu sunteţi sigur de corectitudinea lor.

9. Cuvântul-cheie este *nevoia*. Nevoia vă motivează să atingeţi scopuri înalte, bazate pe onestitate şi integritate personală sau vă motivează să obţineţi anumite rezultate prin înşelăciune ori necinste?

10. Un adolescent-problemă: poate cunoaşteţi unul. Dar nu vă pierdeţi speranţa. Poate că nu va ajunge un sfânt. Dar într-o zi poate va transforma lumea lui şi pe a dvs. Într-un loc mai bun.

11. *Dirijati-vă* gândurile; *controlaţi-vă* emoţiile; şi *modelaţi-vă* destinul! Memoraţi şi repetaţi frecvent frazele de automotivare citate din Biblie la pagina 60.

12. Învăţaţi să separaţi „faptele" de ficţiune. Apoi învăţaţi diferenţa dintre faptele importante şi cele neimportante.

DIRIJAŢI-VĂ GÂNDURILE CU O AMP PENTRU A VĂ CONTROLA EMOŢIILE ŞI A VĂ MODELA DESTINUL.

4

Veţi îndrăzni să exploraţi puterile minţii dvs?

„Eşti o minte cu un trup!"

Deoarece sunteţi o minte, deţineţi puteri mistice – puteri cunoscute şi necunoscute. Îndrăzniţi să exploraţi puterile minţii dvs! Dar de ce le-aţi explora?

Atunci când veţi face descoperirile care vă aşteaptă, acestea vă pot aduce: (1) sănătate fizică, mentală şi

morală, fericire şi bunăstare; (2) succes în ceea ce aţi ales să întreprindeţi; şi chiar (3) un mijloc de a influenţa, utiliza, controla sau a intra în armonie cu forţele cunoscute şi necunoscute.

Îndrăzniţi să investigaţi toate forţele non-fizice aflate dincolo de tărâmul proceselor fizice cunoscute – forţe pe care le puteţi folosiţi atunci când veţi învăţa să le aplicaţi. Nu va fi prea dificil pentru dvs. – nu mai dificil decât atunci când deschideţi prima oară un televizor.

Chiar şi un copil mic poate alege programul de televiziune preferat. Când face asta, el nu ştie nimic despre construcţia staţiei de transmisie sau a receptorului său, nici despre tehnologia implicată. Dar nu e nicio problemă. Copilul nu trebuie să ştie decât cum să răsucească sau să apese pe butonul potrivit.

În acest capitol, veţi vedea cum puteţi răsuci sau apăsa pe butonul potrivit ca să obţineţi ceea ce vreţi de la cea mai eficientă maşină electrică concepută vreodată. Deşi această maşină este opera sublimă a Puterii Divine, ea vă aparţine. Din ce este ea alcătuită? Printre altele, este compusă din peste 80 de trilioane de celule electrice. Fireşte, are multe părţi componente. Iar fiecare dintre acestea este în sine un mecanism electric.

O anumită parte a ei este o adevărată minunăţie electrică. Cu toate acestea, această parte cântăreşte doar 1, 5 kg. Mecanismul său este format din peste 10 miliarde de celule care generează, recepţionează, înregistrează şi transmit energie.

Ce este această maşină magnifică pe care o deţineţi? Corpul dvs. Sunteţi şi veţi fi întotdeauna aceeaşi fiinţă, chiar dacă vă pierdeţi un braţ, un ochi sau o altă parte a corpului.

Iar minunăţia aceea electrică? *Creierul dvs. şi sistemul dvs. nervos*. Este mecanismul care asigură controlul corpului şi *funcţionarea minţii*.

La rândul ei, mintea dvs. are mai multe părţi. Una dintre ele este cunoscută sub numele de conştient, iar cealaltă este subconştientul. Cele două părţi se

sincronizează. Funcţionează împreună. Oamenii de ştiinţă au aflat o mulţime de lucruri despre partea conştientă. Dar abia cu 100 de ani în urmă am început să explorăm vastul teritoriu necunoscut al subconştientului – chiar dacă omul primitiv a folosit în mod deliberat puterile mistice ale subconştientului încă de la începutul istoriei sale, iar indigenii din Australia şi alte popoare primitive practică pe scară largă acest lucru chiar şi în ziua de azi.

Haideţi să pornim în explorare!

Zi de zi, pe toate căile, devin tot mai bogat. Haideţi să începem prin a-l însoţi pe Bill McCall din Sydney, Australia, într-o călătorie de la eşec şi înfrângere la succes şi realizare.

La vârsta de 19 ani, Bill şi-a început propria afacere în domeniul marochinăriei. A eşuat. La 21 de ani, a candidat la Congresul Federal. A eşuat din nou. Dar se pare că în loc să-l strivească, aceste înfrângeri şi altele l-au motivat pe tânărul australian să-şi formeze acel tip de nemulţumire care trezeşte inspiraţia.

Aşadar, a pornit în căutarea regulilor succesului.

Vedeţi dvs., Bill McCall voia să fie bogat şi s-a gândit că poate găsi reguli pentru dobândirea bunăstării în cărţile motivaţionale. Prin urmare, în timp ce studia secţiunea de cărţi motivaţionale a bibliotecii, pe Bill l-a intrigat titlul *De la idee la bani*. A împrumutat cartea şi a început să citească. A citit-o o dată, apoi a citit-o din nou. Şi nici atunci când a citit-o a treia oară, Bill McCall n-a reuşit să înţeleagă exact cum trebuia să aplice principiile prin care îşi câştigaseră averea unii dintre cei mai bogaţi oameni din lume. El ne-a povestit:

„Citeam *De la idee la bani* pentru a patra oară, plimbându-mă pe o stradă comercială din Sydney. Şi atunci s-a întâmplat! S-a întâmplat dintr-odată. M-am oprit în dreptul ferestrei unei măcelării şi m-am uitat în sus. Chiar în acea fracţiune de secundă, am avut o străfulgerare de inspiraţie”. A zâmbit şi a continuat:

„Am exclamat cu voce tare: «Asta e! Am înţeles!» Izbucnirea mea emoţională m-a lăsat perplex. La fel şi pe o

doamnă care trecea pe acolo. S-a oprit şi s-a uitat uimită la mine. M-am grăbit spre casă cu noua mea descoperire". A continuat cu seriozitate:

„Vedeţi dvs., citeam «Pasul 3», intitulat *Autosugestia*. Subtitlul era *Mediul influenţării minţii subconştiente*.

Acum îmi amintesc că în copilărie tatăl meu citea cu voce tare din cărticica lui Emil Coue, *Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion* (*Stăpânirea de sine prin autosugestie conştientă*) / Apoi s-a uitat la Napoleon Hill şi a spus:

„Aţi subliniat în cartea dvs. faptul că dacă Emil Coue a reuşit să-i ajute pe oameni să evite bolile şi să-şi restabilească sănătatea prin autosugestie conştientă, atunci autosugestia poate fi folosită şi pentru a te îmbogăţi sau pentru orice alt lucru pe care ţi-l doreşti. «Îmbogăţeşte-te prin autosugestie»: asta a fost descoperirea mea. Era un concept nou pentru mine". Apoi McCall a descris principiile. Părea să le fi memorat direct din carte.

„Ştiţi, autosugestia este metoda de control prin care un individ poate să-şi hrănească în mod voluntar subconştientul cu gânduri creative sau prin care, din neglijenţă, le permite gândurilor distructive să-şi croiască drum în îmbelşugata grădină a minţii sale.

Când citeşti cu voce tare de două ori pe zi, cu emoţie şi atenţie deosebită, o frază care exprimă dorinţa ta de a câştiga bani, când te vezi şi te simţi deja în posesia banilor, îi comunici direct minţii, în subconştient, obiectul dorinţei tale. Prin repetarea acestei proceduri, creezi în mod voluntar obiceiuri de a gândi care sunt favorabile eforturilor tale de a-ţi transpune dorinţa în echivalentul ei monetar.

Permiteţi-mi să repet: Cel mai important este ca atunci când citeşti fraza ce reflectă dorinţa ta să te străduieşti să-ţi dezvolţi conştiinţa banilor, să o faci cu emoţie şi sentimente puternice.

Capacitatea ta de a folosi principiile autosugestiei va depinde în mare măsură de capacitatea de a te concentra

asupra unei dorinţe anume, până când aceasta devine una arzătoare.

Când am ajuns acasă, cu respiraţia tăiată, pentru că alergasem, m-am aşezat imediat la masa din sufragerie şi am scris: «Scopul meu principal este să ajung milionar până în 1960.» „Uitându-se mai departe la Napoleon Hill, a continuat: „Aţi menţionat faptul că o persoană trebuie să precizeze suma de bani pe care o doreşte şi să specifice o dată anume. Am făcut şi asta".

Bărbatul cu care vorbeam nu era tânărul Bill McCall care eşuase la vârsta de 19 ani. A devenit cunoscut sub numele de onorabilul William V. McCall, cel mai tânăr membru al parlamentului australian din toate timpurile; fost preşedinte al comitetului de directori ai filialei Coca-Cola din Sydney; şi director a 22 de corporaţii familiale. Iar în ceea ce priveşte bogăţiile – a devenit milionar şi la fel de bogat ca unii dintre cei despre care citise în cartea care i-a trezit inspiraţia de *a explora puterea subconştientului său cu ajutorul autosugestiei*, fântâmplător, a devenit milionar cu patru ani înainte de data planificată!)

Zi de zi, pe toate căile, devin din ce în ce mai bun! *Veţi observa că folosim termenul de autosugestie cu aceeaşi semnificaţie ca termenul „autosugestie conştientă" folosit de Emile Coue*.

McCall şi-a amintit că atunci când era copil, pe tatăl lui îl ajutase mult o descoperire extraordinară, găsită într-o carte de pe vremea aceea – o descoperire pe care o poate face şi o poate folosi orice bărbat, femeie sau copil. La fel ca Bill McCall şi tatăl lui, şi dvs. puteţi folosi în modul potrivit puterea autosugestiei conştiente.

Emile Coue a avut revelaţia autosugestiei conştiente pentru că a îndrăznit să exploreze puterile propriei sale minţi şi ale minţilor altora. Înainte de a-şi face marea descoperire, el folosea hipnoza pentru a vindeca bolile fizice ale pacienţilor.

Dar după marea descoperire, care în realitate se baza pe o lege simplă a naturii, a renunţat la hipnoză.

Dar cum a găsit şi a recunoscut această lege a naturii? Marea descoperire a lui Emile Coue a avut loc atunci când a găsit răspunsul la unele întrebări pe care şi le pusese. Acestea erau:

Întrebarea nr. 1: Ce anume produce vindecarea, sugestia doctorului sau sugestia din mintea pacientului?

Răspuns: Coue a demonstrat în mod definitiv că mintea pacientului era cea care, în mod conştient sau subconştient, transmitea sugestia la care corpul şi mintea lui reacţionau. *În lipsa autosugestiei (inconştiente) sau a autosugestiei conştiente*, sugestiile externe nu sunt eficace. *Întrebarea nr.* 2: Dacă sugestia doctorului stimulează sugestia internă a pacientului, de ce pacientul nu poate folosi asupra sa sugestii pozitive de însănătoşire? Şi de ce nu se poate abţine de la sugestii negative, care îi fac rău?

Răspunsul la a doua întrebare a apărut rapid: Oricine, chiar şi un copil, poate fi învăţat să-şi dezvolte o atitudine mentală pozitivă. Metoda este de a repeta afirmaţii pozitive cum ar fi: *Zi de zi*, *pe toate căile*, *prin graţia lui Dumnezeu*, *devin din ce în ce mai bun*.

În cartea de faţă, veţi întâlni numeroase expresii de automotivare pe care să le folosiţi pentru a vă autosugestiona. Iar dacă pentru moment nu ştiţi să folosiţi autosugestia, până la sfârşitul cărţii cu siguranţă veţi învăţa.

În pragul morţii. În Statele Unite, în fiecare an, se nasc peste 450.000 de copii nelegitimi şi peste un milion şi jumătate de adolescenţi intră pe porţile instituţiilor penale pentru furturi de maşini şi alte delicte. În multe cazuri, aceste tragedii personale ar putea fi evitate dacă: (1) părinţii ar învăţa cum să folosească sugestia în modul potrivit şi (2) copiii lor ar fi învăţaţi cât de eficientă este autosugestia spirituală. Printr-o folosire adecvată a sugestiei, aceşti tineri pot fi motivaţi să-şi formeze standarde morale inviolabile, cu ajutorul autosugestiei conştiente. Şi aceasta i-ar ajuta să neutralizeze sau să respingă într-o manieră inteligentă sugestiile nedorite ale

colegilor lor.

Fireşte, pe parcursul vieţii sale, fiecare individ răspunde mai des la autosugestie (*inconştientă*) decât la autosugestia *conştientă*. În asemenea situaţii, el se conformează unor obiceiuri şi impulsurilor interioare ale subconştientului. Când un om cu o AMP se confruntă cu o problemă personală serioasă, formulele de motivare ţâşnesc din subconştient în conştient pentru a-i veni în ajutor. Acest lucru este adevărat mai ales în cazuri de urgenţă – în special, când se află în pragul morţii. Acesta a fost şi cazul lui Ralph Weppner din Toowoomba, Queensland, Australia, unul dintre participanţii la cursul nostru „AMP – Ştiinţa succesului”.

Era 1: 30 dimineaţa. Într-un mic salon de spital, două asistente stăteau de veghe lângă trupul lui Ralph. La 4: 30 în după-amiaza precedentă, familia lui fusese chemată de urgenţă la spital. Când au ajuns la căpătâiul patului său, Ralph era în comă, în urma unui grav atac de cord. Acum familia se afla pe culoar şi fiecare se frământa sau se ruga în felul lui.

În salonul slab iluminat, două asistente se luptau din greu să-i simtă pulsul – câte una la fiecare mână. Cum Ralph nu ieşise din comă în cursul celor şase ore şi medicul făcuse tot ce-i stătuse în puteri, acesta părăsise salonul. Se dusese în vizită la un alt pacient din spital, aflat la rândul lui într-o stare critică.

Ralph nu putea să se mişte, nu putea să vorbească şi nu simţea nimic. Dar auzea vocile asistentelor. În anumite momente din această perioadă, reuşea să gândească destul de clar. A auzit-o pe una dintre asistente exclamând neliniştită:

„Nu respiră! îi simţi pulsul?”

Răspunsul a fost „Nu”.

Auzea iar şi iar întrebarea şi răspunsul: „Acum simţi ceva?” „Nu”.

„Sunt bine, s-a gândit el, dar trebuie să le spun. Trebuie să le spun într-un fel”.

În acelaşi timp, îl amuza faptul că asistentele se lăsau

păcălite în acest fel. „Mă simt chiar bine. Nu o să mor. Dar cum – cum să le spun?”

Atunci şi-a amintit formula de automotivare pe care o învăţase: *Poţi să faci aceasta, cu condiţia să crezi că poţi*!

Încercă să-şi deschidă ochii, dar se pare că cu cât încerca mai mult, cu atât era mai greu. Pleoapele nu ascultau de voinţa lui. Încercă să-şi mişte braţul, piciorul, capul – dar nu simţea nicio reacţie. De fapt, nu simţea absolut nimic. Încercă iar şi iar să-şi deschidă ochii, până când în cele din urmă auzi cuvintele: „Am văzut că i se zbate o pleoapă – e încă aici”.

„Nu-mi era frică, spune Ralph, şi mă gândeam în continuare cât este de amuzant. Din când în când, una dintre asistente mă chema: «Eşti aici, dl Weppner? Eşti aici?» La care eu încercam să răspund cu o mişcare a pleoapei, ca să le spun că eram în ordine – eram încă acolo”.

A durat destul de mult până când, printr-un efort constant, Ralph a reuşit să-şi deschidă întâi un ochi, apoi şi pe celălalt. Atunci s-a întors şi doctorul. Cu o măiestrie şi o perseverenţă extraordinară, doctorul şi asistentele l-au readus la viaţă.

Formule de convingere tainice. Dar autosugestia – *Poţi să faci aceasta, cu condiţia să crezi că poţi*! – pe care o învăţase la cursul „AMP – Ştiinţa succesului” a fost cea care l-a ajutat să-şi revină când se afla în pragul morţii.

Cărţile pe care le citim şi gândurile noastre ne influenţează mintea în subconştient. Există însă şi forţe invizibile care, la rândul lor, au o influenţă puternică, chiar dacă se află dincolo de tărâmul conştiinţei.

Aceste forţe nevăzute pot avea surse fizice cunoscute sau surse necunoscute. Înainte de a discuta despre cele necunoscute, haideţi să ilustrăm aceasta printr-un exemplu care, de la publicarea lucrării *Hidden Persuaders* (*Formule de convingere ascunse*) a lui Vance Packard, este deja un fapt bine cunoscut. Povestea a apărut mai întâi în ziarele americane, apoi a fost preluată de reviste. Să ne referim la un articol apărut într-o importantă revistă naţională pe

tema reclamelor subliminale. Articolul povesteşte despre un experiment desfăşurat într-o sală de cinema din New Jersey, în care pe ecran au fost proiectate mesaje publicitare cu o asemenea viteză, încât privitorii nu le-au înregistrat în mod conştient.

În decurs de şase săptămâni, cele peste 4.000 de persoane care au vizionat spectacolele au fost supuse în mod involuntar acestui test. Pe ecran erau proiectate – printr-un proces special, care le făcea invizibile cu ochiul liber – două mesaje publicitare privind două produse disponibile în holul cinematografului. La capătul celor şase săptămâni, au fost publicate rezultatele: în cazul unuia dintre produse, vânzările crescuseră cu peste 50%, iar în cazul celuilalt cu aproape 20%.

Inventatorul acestui proces a explicat faptul că, deşi mesajele erau invizibile, ele avuseseră efect asupra multor persoane din public datorită capacităţii subconştientului de a absorbi impresii care sunt prea rapide pentru a fi înregistrate conştient.

Când povestea a apărut în presă, publicul a fost oripilat „de această încercare de a ne dirija obiceiurile de a gândi, deciziile de a cumpăra şi procesele de gândire” prin folosirea sugestiilor subliminale. Oamenilor le era frică. Se temeau de o „spălare a creierelor” în forma sa cea mai subtilă. Pe noi ne uimeşte însă faptul că cineva n-a încercat abordarea AMP. Sugestia subliminală poate fi folosită şi în cazul unor obiective dezirabile. Toată lumea ştie că puterea poate fi folosită pentru a face bine sau rău, în funcţie de modul în care este direcţionată.

Odată ce experimentul şi-a dovedit intenţia, nu e nevoie de prea multă imaginaţie ca să înţelegeţi ce rezultate benefice ar avea asupra privitorilor următoarele formule de automotivare proiectate pe un ecran de cinematograf:

Dumnezeu este întotdeauna bun!

Zi de zi, pe toate căile, prin graţia lui Dumnezeu, devin din ce în ce mai bun!

Să ai curajul să înfrunţi adevărul!

Tot ce mintea unui om poate concepe şi poate crede se poate realiza cu o AMP!

Orice obstacol poartă în el sămânţa unei binefaceri pe măsură pentru cei ce au o atitudine mentală pozitivă!

Poţi să faci un anume lucru, cu condiţia să crezi că poţi!

Aceasta ar fi o abordare AMP, bineînţeles, cu condiţia de a obţine în avans consimţământul publicului.

O altă ilustrare a unei cunoscute forţe fizice care ne afectează subconştientul este efectul radarului asupra navigatorilor.

De ce s-au scufundat navele *Andrea Doria* şi *Valchem*? Când *Andrea Doria*, condusă de Pierre Clamai, şi *Stockholm*, aflată sub comanda căpitanului H.G. Nordenson, s-au ciocnit la circa 50 de mile de insula Nantucket, au murit 50 de persoane.

Andrea Doria a fost observată de operatorul radar al navei *Stockholm* când navele se aflau la 10 mile distanţă una de alta.

Pachebotul de lux Grace Line, *Santa Rosa*, condus de căpitanul Frank S. Siwik, s-a ciocnit cu petrolierul *Valchem* pe 26 martie 1959, la 22 de mile de coasta New Jersey-ului. Au fost ucişi patru membri ai echipajului. Secundul Mate Walter Wells, operatorul radar de pe *Santa Rosa*, afirmă că făcuse două scheme ale rutei petrolierului *Valchem*.

În ambele cazuri, investigaţiile nu au reuşit să explice adevărata cauză a acestor coliziuni. Oare undele emise de instrumentele radar să fi reprezentat cauza reală? Poate că Sidney A. Schneider cunoaşte răspunsul.

În adolescenţă, Sidney A. Schneider din Skokie, Illinois, a început să fie interesat de hipnotism când l-a văzut pe fratele lui mai mare, student la universitate, cum şi-a hipnotizat cu succes primul său subiect. În cursul carierei sale de afaceri, a devenit operator radio şi inginer electronist.

În timpul celui de-al doilea război mondial, Sidney Schneider a fost o parte vitală a sistemului cunoscut sub

numele de „I.F.F”. – „Information, Friend or Foee/ („Informaţie, prieten sau duşman”). Treaba lui era să verifice dacă toate navele care părăseau ţara erau echipate cu dispozitive radar. A observat că uneori operatorii radar cădeau în transă. *Când îşi reveneau, nu erau conştienţi de ceea ce li se întâmplase*.

Datorită cunoştinţelor sale de hipnoză şi electronică, Schneider a ajuns la concluzia că această hipnoză a angajaţilor companiilor navale se producea când undele emise de radar intrau în rezonanţă cu undele creierului operatorului. Pe baza acestei teorii, a modificat undele emise de instrumentul radar şi a eliminat astfel pericolul căderii în transă.

Sidney Schneider ne-a dezvăluit că şi-a transpus concluziile despre principiul care inducea transa operatorilor radar în Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului, o maşină pe care a inventat-o după război.

Ce este Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului?

Este un instrument electronic, destinat a induce diverse niveluri de hipnoză prin stimularea subliminală şi fotonică (cu ajutorul luminii) a undelor creierului. Instrumentul poate fi folosit ca atare sau împreună cu un casetofon care înregistrează sugestiile verbale ale terapeutului. Asupra pacientului nu se folosesc niciun fel de conexiuni fizice sau dispozitive de ataşare. Se obţin rezultate la orice distanţă la care este vizibilă lumina produsă de maşină. Aparatul induce diverse niveluri de hipnoză, de la hipnoza uşoară la cea profundă, la peste 90% din subiecţi, într-un interval mediu de timp de 3 minute.

Într-un experiment realizat cu Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului, niciuna dintre persoanele implicate nu a fost informată în legătură cu maşina sau cu posibilităţile acesteia. Nici nu li s-a spus că sunt supuse unui experiment. Cu toate acestea, la 30% dintre persoane s-au manifestat diverse grade de hipnoză, de la hipnoza uşoară la cea profundă.

„De ce şi cum funcţionează Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului?”, am întrebat noi.

„Este la fel ca un transmiţător de televiziune”, a spus Schneider. „Creierul uman produce impulsuri (unde) electrice în mai multe frecvenţe. Această informaţie a fost aplicată în medicină din 1929 şi la inventarea electroencefalografului, cunoscut sub numele de EEG, un aparat pentru înregistrarea undelor creierului.

Maşina mea operează foarte asemănător cu un sistem de televiziune, a continuat Schneider. Motivul pentru care imaginea de pe sistemul receptor nu se mişcă în sus şi în jos este că impulsurile generate în cadrul aparatului se sincronizează cu impulsurile corespunzătoare generate de staţia de televiziune transmiţătoare. Receptorul este forţat să opereze la o viteză controlată de transmiţător şi *imaginea trebuie să se supună*.

La fel ca transmiţătorul unei staţii de televiziune, Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului produce impulsuri de sincronizare. Iar prin stimulare fotonică, undele trimise de dispozitiv determină *o anumită frecvenţă fixă* a undelor creierului. În acest punct se poate induce hipnoza. Comparaţi creierul dvs. cu un sistem de recepţie şi Dispozitivul de sincronizare a undelor creierului cu un transmiţător de televiziune”.

Pe măsură ce citiţi, veţi vedea că vă puteţi compara creierul atât cu un sistem de recepţie, cât şi cu un transmiţător de televiziune.

Un dram de cunoştinţe devine un lucru periculos. Tocmai am explorat câteva dintre forţele nevăzute provenite din *ăauze fizice cunoscute*. Acum vom merge mai departe pe tărâmul necunoscutului: domeniul incitant al fenomenelor paranormale, cum sunt:

1. Percepţia extrasenzorială. capacitatea de a conştientiza sau de a răspunde la un eveniment sau o influenţă externă

		neperceptă prin mijloace senzoriale. Aici sunt incluse:
	(a) Telepatia	transferul gândurilor
	(b) Clarviziunea	puterea de a discerne obiecte care nu sunt percepute prin simţuri
	(c) Previziunea	capacitatea de a vedea în viitor
	(d) Previziunea	capacitatea de a vedea în trecut
2.	Telekinezia	efectul minţii asupra unui obiect.

Să fim realişti şi să rămânem cu picioarele pe pământ. Să explorăm necunoscutul dând dovadă de bun-simţ! Dacă nu vă folosiţi logica şi vă lăsaţi copleşit de pânzele de păianjen din mintea dvs., sunteţi în pericol. Faptele trebuie să fie treptele care vă conduc peste fluviul îndoielii. Prin urmare, lăsaţi-vă condus pe calea cea sigură de o călăuză experimentată, şi noi vă vom face cunoştinţă cu o asemenea călăuză. Dar înainte de asta, să vorbim despre trecut.

Celebra carte a lui Thomas J. Hudson, *The Law of Psychic Phenomena* (*Legea fenomenelor paranormale*), la publicarea ei în 1893, a cunoscut un mare succes. Conţinea multe poveşti incitante despre experienţe paranormale. A stimulat imaginaţia a zeci de mii de oameni care au citit-o. Unii dintre ei erau pregătiţi. Alţii nu.

De atunci, interesul public pentru fenomenele paranormale a crescut rapid. Dar multe persoane, care nu erau pregătite corespunzător, au alunecat pe panta escrocheriei. Aceasta din cauza interesului magnetic şi a uluirii pe care le-a trezit în ele un dram de cunoştinţe despre puterile paranormale. Unele persoane, lipsite de o educaţie adecvată, de maturitate în gândire şi de

stabilitate emoţională, au tendinţa să se lase fascinate de aceste lucruri curioase. E uşor de înţeles de ce atâţia lideri religioşi, oameni de ştiinţă şi persoane responsabile pentru bunăstarea oamenilor au considerat că studiul fenomenelor paranormale este un adevărat blestem:

1. Imaginaţia o lua razna, ceea ce ameninţa sănătatea mentală a oamenilor.

2. Era greu de făcut o distincţie clară între realitate şi ficţiune.

3. Publicul cădea în mrejele hipnozei practicate de amatori şi iluzionişti, precum şi ale înşelăciunilor şi ale fraudelor practicate de fachiri, mediumuri şi şarlatani.

4. Principiile religioase de bază erau distorsionate într-o direcţie capabilă să provoace rău.

Toate lucrurile asociate cu fenomenele paranormale au devenit respingătoare. Era un subiect tabu.

În ciuda pericolelor, a tabuurilor şi a ostracizării sociale sau profesionale, au existat oameni curajoşi, onorabili, cu bun-simţ care au avut curajul să le exploreze în căutarea adevărului.

Dar ceea ce a conferit un caracter respectabil studiului fenomenelor paranormale a fost lupta îndelungată şi curajoasă a dr. Joseph Banks Rhine, fost cercetător la Universitatea Duke, inspirat şi asistat de soţia lui, Dr. Louisa E. Rhine.

Acest fapt s-a datorat caracterului impecabil al dr. Rhine şi celor 30 de ani de experimente de laborator *controlate*, bazate pe legi matematice. A avut o sarcină dificilă, deoarece anumite fenomene paranormale spontane nu se pot reproduce în condiţii de laborator. Asemenea fenomene apar când te aştepţi mai puţin şi cel mai adesea atunci când o persoană se află într-o stare de profundă tulburare emoţională sau este posedată de o dorinţă obsesivă – de multe ori, simultan cu moartea cuiva drag.

Westinghouse investeşte în comunicaţiile prin percepţie extrasenzorială. În ziua de azi, se pare că orice autor care abordează tema fenomenelor paranormale se străduieşte să-şi asigure protecţia pe care i-o poate oferi

caracterul respectabil al dr. Rhine, referindu-se la acesta şi la Universitatea Duke pentru a-şi face mai „digerabile" propriile teorii. Nici noi nu facem excepţie. Vă sugerăm cu tărie ca, în caz că sunteţi interesat să aflaţi mai multe amănunte, să citiţi *The Reach of the Mind* (*Cât de departe poate merge mintea*) şi celelalte cărţi la care dr. Rhine este autor sau coautor. Recomandarea noastră: lăsaţi-vă călăuzit de dr. Joseph Banks Rhine.

Dar în ce măsură a reuşit munca dr. Rhine să înfrângă rezistenţa faţă de cercetarea şi credinţa în aceste stranii puteri ale minţii? După noi, o dovadă nepărtinitoare în acest sens este faptul că oameni de afaceri cu simţ practic sunt convinşi de realitatea fenomenelor şi întreprind propriile lor experimente; într-un interviu, dr. Peter A. Castruccio, director al Institutului de As tronau tică Westinghouse, a confirmat faptul că oamenii de ştiinţă de la acest institut sunt angajaţi în cercetări privind utilizarea telepatiei şi a clarviziunii pentru comunicaţiile la mare distanţă. De asemenea, decizia dr. Castruccio de a se angaja în acest extraordinar experiment a fost luată abia în urma a numeroase discuţii îndelungate cu dr. Rhine.

Oare căutarea unor metode şi mijloace de a stăpâni telepatia şi clarviziunea şi de a le aplica la scară comercială va fi încununată de succes? Răspunsul nostru este următorul: până nu demult, oamenii luau în derâdere idei care atunci li se păreau incredibile, dar astăzi sunt ceva cât se poate de obişnuit:

(a) transformarea materiei în energie şi a energiei în materie;

(b) divizarea atomului; (c) sateliţii artificiali; (d) motoarele cu reacţie; (e) diverse lucruri pe care le folosim în fiecare zi, cum ar fi televiziunea.

Şi ce spuneţi de calculatorul electronic, care a fost conceput pornind de la calculatorul uman – creierul uman şi sistemul nervos? Fiecare dispozitiv de acest gen a fost conceput şi realizat de oameni cu o AMP! Maşini care operează cu viteza luminiii – 300.000 de kilometri pe secundă! Maşini care efectuează 40.000 de operaţii

aritmetice pe secundă, capabile să-şi detecteze şi corecteze propriile erori! Maşini care au devenit realitate deoarece omul le-a construit folosind circuite electrice a căror funcţionare, în multe privinţe, este similară cu bine cunoscuta activitate electrică a sistemului nervos din propriul lui corp fizic. Răspunsul nostru:

Ceea ce mintea omului poate concepe şi poate crede se poate realiza cu o AMP!

Dar nicio maşină sau invenţie realizată de mâna omului nu este atât de minunată ca magnificul dvs. calculator uman: creierul dvs. şi sistemul dvs. nervos, înzestrate cu puterea activităţii electrice.

Omul este mai mult decât un trup cu o minte.

Sunteţi o minte cu un trup – o minte care posedă şi este influenţată de forţe cunoscute şi necunoscute! O minte compusă din două părţi: conştientul şi subconştientul.

Aici am pus accentul pe conceptul de subconştient – pe puterile şi forţele cunoscute şi necunoscute care îl influenţează. Dar cum rămâne cu mintea conştientă? Este la fel de importantă. Şi veţi citi mai multe despre ea în capitolul următor, intitulat… *Şi ceva în plus*!

Dacă cele citite nu v-au ajutat să vă formaţi o idee despre cum puteţi răsuci sau apăsa pe butonul potrivit pentru a obţine ceea ce vreţi de la maşina dvs., îndrăzniţi să exploraţi puterile minţii dvs. Lăsaţi-vă călăuzit de călăuza nr. 4… *Şi ceva în plus*!

Călăuza nr. 4

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. *Sunteţi o minte cu un trup*. Trupul dvs. este o maşinărie electrică. Creierul dvs. este un mecanism care reprezintă o adevărată minunăţie electrică.

2. Mintea dvs. are două părţi: conştientul şi subconştientul. Acestea funcţionează împreună.

3. *Autosugestia conştientă şi autosugestia* reprezintă unul şi acelaşi lucru, fiind total opuse *sugestiei inconştiente*. Prin *autosugestie*, din subconştient se trimit automat mesaje către mintea conştientă şi către diverse

părţi ale corpului. Mintea subconştientă este sediul obiceiurilor, al memoriei, al standardelor de comportament inviolabile etc.

4. *Zi de zi, în toate privinţele, devin din ce în ce mai bun*. Afirmaţiile de acest gen, repetate frecvent, rapid şi cu implicare emoţională, influenţează mintea subconştientă şi trezesc în ea o reacţie. Bill McCall a ajuns la bunăstare folosind autosugestia.

5. Marea descoperire a lui Coue a fost următoarea: puteţi folosi sugestii sănătoase, pozitive pentru a vă ajuta pe dvs. Înşivă. De asemenea, vă puteţi abţine de la sugestiile negative, dăunătoare.

6. Învăţaţi să folosiţi *sugestia* potrivită pentru a-i influenţa pe alţii. Învăţaţi să folosiţi autosugestia conştientă potrivită. Când o veţi face, veţi dobândi sănătate fizică, mentală şi morală, fericire şi succes.

7. Puteţi să faceţi un anumit lucru dacă aveţi o AMP şi credeţi că este posibil.

8. Formule de convingere ascunse: Folosiţi abordarea AMP.

9. Creierul dvs. trimite în exterior energie sub forma undelor cerebrale. Iar această energie este o putere care poate influenţa o altă persoană sau un obiect.

10. Un dram de cunoştinţe poate deveni un periculos. Îndrăzniţi să exploraţi puterile minţii dvs. Când păşiţi pe teritoriul periculos, neexplorat al fenomenelor paranormale, lăsaţi-l pe dr. Joseph Banks Rhine să vă fie călăuză.

ZI DE ZI, PE TOATE CĂILE.
PRIN GRAŢIA LUI DUMNEZEU.
DEVIN DIN CE ÎN CE MAI BUN CU AJUTORUL AMP

5

…Şi ceva în plus

Aţi încercat cu adevărat – şi totuşi aţi dat greş?

Poate aţi dat greş pentru că era nevoie de *ceva mai mult* pentru a dobândi succesul pe care-l căutaţi. Axioma lui Euclid spune: „Întregul este egal cu suma tuturor

părţilor sale şi este mai mare decât oricare dintre părţile sale”. Acest lucru poate fi asociat, asimilat şi aplicat în cazul oricărui rezultat sau al oricărei realizări. Şi reciproc, oricare parte este mai mică decât întregul. Prin urmare, pentru a obţine întregul, este important să puneţi la un loc toate părţile necesare.

O atitudine mentală negativă este una dintre principalele cauze ale eşecului. Poate ignoraţi în mod inutil anumite fapte, forţe sau legi universale. Poate pe multe dintre ele le cunoaşteţi, dar nu reuşiţi să le aplicaţi în cazul unei anumite nevoi. Poate nu ştiţi cum să influenţaţi, să folosiţi, să controlaţi sau să intraţi în armonie cu forţele cunoscute şi necunoscute.

Când căutaţi succesul cu o AMP, încercaţi şi iar încercaţi. Continuaţi să căutaţi pentru a găsi *ceva în plus*. Dau greş aceia care, atunci când se confruntă cu înfrângerea, încetează să mai caute acel *ceva în plus*.

După ce aflaţi acel „ceva în plus” şi cunoaşteţi metoda, totul devine simplu! Dacă-i daţi unui copil un joc de puzzle, s-ar putea să nu ştie să-l rezolve. Dar dacă se străduieşte în mod constant şi învaţă cum să-l rezolve, după aceea îl poate asambla foarte repede. Dvs. nu sârxteţi un copil. Însă poate că aţi dori să rezolvaţi anumite jocuri de puzzle pe care vi le oferă viaţa. Le puteţi rezolva mai uşor dacă folosiţi AMP. De exemplu, a fost odată un autor de cântece care a compus o melodie, dar nu reuşea să o publice. George M. Cohan a cumpărat-o şi a adăugat *ceva*. Acel *ceva în plus* i-a adus lui George M. Cohan o avere. Nu adăugase decât trei cuvintele: *Hip*, *hip*, *ura*!

Thomas Edison a făcut peste zece mii de încercări pentru a produce un bec cu incandescenţă. Dar după fiecare înfrângere, a continuat să caute acel *ceva în plus* până când l-a găsit. Când necunoscutul i-a devenit cunoscut, i-a permis să fabrice nenumărate becuri electrice. A fost suficient să aplice legile universale care existaseră dintotdeauna, dar care nu fuseseră recunoscute ca aplicabile pentru respectiva invenţie.

Există numeroase remedii şi mijloace de prevenire a bolilor. Dar s-ar putea ca la un moment dat ele să nu fie cunoscute. Vaccinul antipoliomielitic a devenit cunoscut abia după ce dr. Jonas Edward Salk a folosit anumite principii universale, care înainte nu fuseseră aplicate de ştiinţa medicală pentru prevenirea acestei temute maladii.

Puteţi câştiga un milion de dolari folosind o formulă a succesului. Dacă vă pierdeţi banii, puteţi câştiga un alt milion – şi chiar mai mult! Asta cu condiţia să cunoaşteţi formula şi s-o aplicaţi. Să presupunem că nu aţi recunoscut formula care v-a ajutat să câştigaţi primul milion. E posibil ca a doua dvs. Încercare să dea greş, pentru că v-aţi abătut de la principiile succesului. La a doua încercare, poate fi nevoie să faceţi unele ajustări, pentru că împrejurările s-au schimbat. Dar principiile rămân aceleaşi.

Orville şi Wilbur Wright au reuşit să zboare pentru că au folosit ceva în plus! înainte de fraţii Wright, mulţi inventatori au fost foarte aproape de a inventa avionul. Fraţii Wright au folosit aceleaşi principii ca şi ceilalţi. Dar au adăugat *ceva în plus*. Au creat o nouă combinaţie. Prin urmare, au reuşit acolo unde toţi ceilalţi au dat greş. Acel *ceva în plus* era un lucru relativ simplu. Au ataşat la muchia aripilor nişte clape mobile, croite după un anumit tipar, pentru ca pilotul să le poată controla şi să menţină echilibrul avionului. Acestea au fost precursoarele eleroanelor de pe avioanele moderne.

Veţi observa că toate aceste povestiri despre succes au un numitor comun. În fiecare caz, ingredientul secret a fost aplicarea unei legi universale care anterior nu fusese folosită. Iată cum s-a produs schimbarea. Aşadar, dacă vă aflaţi în faţa pragului succesului şi nu reuşiţi să-l treceţi, încercaţi să adăugaţi ceva. Nu trebuie să fie prea mult. Cuvintele „Hip, hip, ura!” au fost suficiente pentru a lansa o melodie de mare succes. Au fost suficiente nişte clape mobile micuţe pentru ca avionul să zboare. Acel ceva nu trebuie să fie o cantitate mare, ci de o „calitate inspirată”.

De ce Curtea Supremă a decis că Alexander Graham Bell a inventat telefonul? Multe persoane susţin că ar fi

inventat telefonul înaintea lui. Printre cei care au deţinut patente anterioare s-au numărat Gray, Edison, Dolbear, McDonough, Vanderweyde şi Reis. Se pare că Philipp Reis a fost singurul care a fost aproape de reuşită. Singura diferenţă a fost un şurub. Reis n-a ştiut că dacă ar fi învârtit un şurub cu un sfert de tură, ar fi transformat curentul intermitent în curent continuu. Încercarea lui ar fi reuşit!

Într-un caz al Curţii Supreme a Statelor Unite, curtea a notat următoarele:

Este evident că Reis ştia ce e de făcut pentru a transmite vorbirea cu ajutorul electricităţii, pentru că în prima lui scrisoare a afirmat: „De îndată ce se pot produce, oriunde şi în orice mod, vibraţii ale căror curbe sunt identice cu cele ale oricărui ton sau combinaţii de tonuri, vom percepe acelaşi lucru ca şi cum acel ton sau acea combinaţie de tonuri ar fi fost generată asupra noastră”.

În continuare, Curtea a notat:

Reis a descoperit cum se pot reproduce tonurile muzicale, dar nu ştia mai mult. Putea să cânte cu aparatul lui, dar nu să vorbească. A recunoscut acest lucru de la început până la sfârşit.

La fel ca în cazul fraţilor Wright, acel *ceva în plus* pe care l-a adăugat Bell a fost relativ simplu. A transformat curentul intermitent în curent continuu, singurul capabil să reproducă vorbirea umană. Cei doi curenţi reprezintă exact acelaşi curent direct. „Intermitent” înseamnă că din timp în timp are loc o mică întrerupere. Mai exact, Bell a ţinut circuitul deschis în loc să-l întrerupă intermitent, aşa cum făcuse Reis. Concluzia Curţii a fost următoarea:

Reis nu s-a gândit niciodată la asta şi nu a reuşit să transmită vorbirea pe cale telegrafică. Bell s-a gândit şi a reuşit, în aceste condiţii, este imposibil să susţinem că munca lui Reis a fost o anticipare a descoperirii lui Bell. A-l urma pe Reis înseamnă a eşua, dar a-l urma pe Bell înseamnă a reuşi. Diferenţa dintre cei doi nu este altceva decât diferenţa dintre eşec şi succes. Dacă Reis ar fi continuat, poate că ar fi descoperit calea spre succes, dar

s-a oprit şi a eşuat. Bell a depus toate eforturile şi acestea au fost încununate de succes.

Inspirat de partenerul lui tăcut. R.G. Leâourneau, constructor de echipamente grele pentru transportul pământului, a motivat mii de persoane prin discursurile lui pline de inspiraţie. În aceste discursuri, el vorbea cu veneraţie despre „Partenerul meu”. Povestea despre inspiraţia şi ajutorul pe care le primea de la „Partener”. Leâourneau nu avea prea multă educaţie formală. Dar isprăvile lui inginereşti erau uluitoare.

Ca subcontractant al marelui baraj Hoover din Nevada, Leâourneau a pierdut o avere, pentru că a dat pe neaşteptate peste nişte straturi de rocă. Costul forării în stâncă a fost mai mare decât estimase în contractul său. Aşadar, a ajuns falit, încercând să-şi ia partea lui din afacere.

Dar în loc să-şi plângă pierderile, Leâourneau a recurs la rugăciune. Cum s-a rugat? Exprimându-şi recunoştinţa – o recunoştinţă profundă – faţă de ceea ce-i rămăsese: un trup sănătos. Două mâiniputernice. Un creier capabil să gândească. Şi *ceva în plus*. „În momentele în care sufeream cel mai mult, spune Leâourneau, am descoperit lucrul cel mai de preţ pe care-l aveam: am avut revelaţia unui Partener tăcut. De atunci, l-am avut alături pe acest Partener în viaţa personală şi în afaceri. Tot ceea ce am – toate lucrurile de valoare pe care le-am realizat – 1 le datorez Lui”.

Napoleon Hill a fost asociatul domnului Leâourneau timp de 18 luni şi a avut ocazia să-l observe îndeaproape. Pe vremea aceea, Leâourneau devenise un conferenţiar motivaţional bine cunoscut. Îşi petrecea mare parte din timp călătorind prin ţară cu avionul lui particular, predicându-şi mesajul „Este minunat să-L ai ca partener pe Dumnezeu”. Într-o seară, când cei doi bărbaţi se întorceau acasă după o conferinţă susţinută în Carolina de Nord, s-a întâmplat ceva interesant.

Curând după decolare, dl Leâourneau s-a culcat. Peste circa 30 de minute, Napoleon Hill l-a văzut că scoate

un caieţel din buzunar şi scrie în el câteva rânduri. După ce avionul aterizã, Napoleon Hill îl întrebă pe dl Leâourneau dacă îşi amintea că scrisese ceva în caiet.

„Ah, nu!” exclamă Leâourneau. Scoase imediat caietul din buzunar şi îl examină. Spuse: „Asta e! Caut asta de câteva luni! Ăsta e răspunsul la o problemă care mă împiedica să termin o maşină la care lucrăm!”

Când aveţi o străfulgerare de inspiraţie, notaţi-o! Aceasta poate fi acel *ceva în plus* pe care-l căutaţi. După părerea noastră, comunicarea cu Inteligenţa Infinită are loc prin mintea subconştientă. Convingerea noastră este că trebuie să vă faceţi obiceiul de a nota imediat străfulgerările de inspiraţie care răzbat din subconştient în conştient.

Albert Einstein a conceput teorii complicate şi profunde despre univers şi legile care-l guvernează. Cu toate acestea, a folosit doar cele mai simple – şi cele mai importante – instrumente inventate vreodată: un creion şi o foaie de hârtie. Şi-a notat întrebările şi răspunsurile. Vă veţi dezvolta puterile mentale atunci când veţi învăţa şi vă veţi face obiceiul de a vă pune întrebări – când vă veţi face obiceiul de a folosi hârtie şi creion pentru vă nota întrebările, ideile şi răspunsurile.

Este puţin probabil că Einstein şi alţi oameni de ştiinţă ar fi ajuns la concluziile lor dacă n-ar fi învăţat din cunoştinţele lăsate de matematicienii şi cercetătorii care-i precedaseră. De asemenea, e puţin probabil că Einstein ar fi încercat dacă n-ar fi fost motivat să caute principiile universale, după ce-şi formase obiceiul de a acorda gândirii timp şi acţiune. Cunoaşteţi vreun mare gânditor sau o persoană care a realizat ceva de seamă şi nu şi-a aşternut ideile pe hârtie?

Învăţaţi gândirea creativă de la un gânditor plin de creativitate! *Your Creative Power* (*Puterea dvs. creativa*) şi *Applied Imagination* (*Imaginaţia aplicată*), de Alex F. Osborn, de la firma de publicitate Batten, Barston, Durstine şi Osborn, au inspirat sute de mii de persoane să se implice în gândirea creaţi vă. La fel de important este

faptul că aceste persoane au fost motivate să întreprindă acţiuni pozitive, constructive. Gândirea este creativă numai dacă este urmată de acţiune.

Pentru Osborn, la fel ca pentru mulţi alţi gânditori creativiinstrumentele de lucru favorite erau o agendă şi un creion. Când îi venea o idee, o nota. La fel ca alţi oameni de mare succes, aloca timp pentru gândire, planificare şi studiu.

Alex Osborn a afirmat un adevăr evident atunci când a spus: „Toată lumea are capacitate creativă, dar cei mai mulţi nu au învăţat s-o folosească".

Metodele de *brainstorming* ale lui Osborn, explicate în foarte accesibila lui carte *Applied Imagination*, sunt folosite în săli de clasă, fabrici, firme, biserici, cluburi şi cămine. *Brainstorm*ingul dezvoltat de Osborn este o metodă foarte simplă, prin care două sau mai multe persoane îşi folosesc împreună imaginaţia pentru a produce idei care răzbat din subconştient în conştient ca soluţie a unei anumite probleme. Ideile sunt aşternute pe hârtie pe măsură ce apar în mintea participanţilor. Nu se permite nicio judecată critică până când nu s-a notat un număr mare de idei. Mai târziu, ideile sunt filtrate şi evaluate pentru a le determina aplicabilitatea şi valoarea.

În cadrul La Salle Collège din Philadelphia şi în multe alte universităţi din ţară se ţin cursuri de gândire creativă care includ metodele folosite de marii gânditori din diverse domenii ale afacerilor şi industriei.

O asemenea gândire creativă i-a permis dr. Elmer Gates să-şi construiască o lume mai bună. Dr. Gates a fost un mare profesor, filosof, psiholog, om de ştiinţă şi inventator american. În cursul vieţii sale, a realizat sute de invenţii şi descoperiri în diverse arte şi ştiinţe.

Gândirea lui creativă avea la bază „aşteptarea ideilor". Însăşi viaţa dr. Gates demonstrează faptul că metodele lui de formare a minţii şi a trupului pot duce la un corp sănătos şi pot spori eficienţa minţii. Napoleon Hill îşi aminteşte cum, înarmat cu o scrisoare de prezentare de la Andrew Carnegie, s-a dus în vizită la dr. Gates, la

laboratorul său din Chevy Chase. Când a ajuns, secretara dr. Gates i-a spus: „Îmi pare rău, dar... nu am voie să-l deranjez pe dr. Gates în acest moment".

„Peste câtă vreme credeţi că m-ar putea primi?", întrebă Napoleon Hill.

„Nu ştiu, dar s-ar putea să dureze vreo trei ore", răspunse ea.

„Aţi putea să-mi spuneţi de ce nu puteţi să-l deranjaţi?" Ea ezită, apoi răspunse: „Aşteaptă idei".

Napoleon Hill zâmbi. „Cum adică *aşteaptă idei*?"

Ea zâmbi la rândul ei şi spuse: „Poate ar fi mai bine să vă explice dr. Gates. Chiar n-am idee cât va dura, dar puteţi să aşteptaţi. Dacă preferaţi să veniţi altă dată, voi încerca să stabilesc o întâlnire fermă".

DI Hill se hotărî să aştepte. A fost o hotărâre înţeleaptă. Ceea ce a învăţat a meritat aşteptarea. Iată ce ne povesteşte Napoleon Hill despre cele întâmplate:

Când, în cele din urmă, dr. Gates a intrat în cameră şi secretara lui a făcut prezentările, i-am spus în glumă ce zisese secretara lui mai devreme. După ce a citit scrisoarea de prezentare de la Andrew Carnegie, a răspuns cu bunăvoinţă: „V-ar interesa să vedeţi locul în care aştept idei şi cum fac asta?"

M-a condus într-o cameră mică, izolată fonic. Singurul mobilier din cameră consta dintr-o masă simplă şi un scaun. Pe masă erau tomuri de hârtie, mai multe creioane şi un întrerupător pentru lumină.

În interviul nostru, dr. Gates mi-a explicat că atunci când nu reuşea să găsească o soluţie la o problemă, se ducea în cameră, închidea uşa, se aşeza, stingea lumina şi se concentra profund. Folosea principiile atenţiei controlate, cerându-i minţii subconştiente să-i ofere un răspuns la problemele cu care se confrunta, indiferent care ar fi fost acestea. Uneori, ideile pur şi simplu refuzau să apară. Alteori îi apăreau în minte instantaneu. Iar alte dăţi îşi făceau apariţia abia după ore întregi. De îndată ce ideile începeau să se cristalizeze, aprindea lumina şi începea să scrie.

Dr. Elmer Gates a rafinat şi perfecţionat peste două sute de patente, la care lucraseră şi alţi inventatori, dar renunţaseră când se aflau doar la un pas de reuşită. Era capabil să adauge ingredientele lipsă – acel ceva în plus. Conform metodei sale, mai întâi examina prezentarea patentului şi al desenelor acestuia, până când descoperea punctul slab, acel ceva care lipsea. Ducea în cameră o copie a patentului şi a desenelor. În şedinţa de „aşteptare a ideilor", se concentra pentru a găsi o soluţie la o anumită problemă.

Când Napoleon Hill l-a rugat să-i explice care era sursa soluţiilor apărute în timpul acestor şedinţe, dr. Gates i-a dat următoarea explicaţie: „Sursele tuturor ideilor sunt următoarele:

1. Cunoştinţele stocate în mintea subconştientă, dobândite prin experienţa, observaţia şi educaţia individuală.

2. Cunoştinţele acumulate de alţii în acelaşi mod, care pot fi comunicate prin telepatie.

3. Marele depozit universal al Inteligenţei Infinite, în care sunt stocate toate cunoştinţele şi toate faptele şi care poate fi contactat de partea subconştientă a minţii.

Când aştept idei, pot să mă acordez la una sau la toate aceste surse. Poate că sunt disponibile şi alte surse de idei, dar nu ştiu care sunt acestea".

Dr. Elmer Gates a găsit timpul necesar pentru a se concentra şi *a se gândi* la acel *ceva în plus*. Ştia exact ce caută. Şi după ce găsea acel lucru, trecea la acţiune!

În Capitolul 7 vom discuta despre cum puteţi „învăţa să vedeţi" pentru a facilita căutarea acelui *ceva în plus*. S-ar putea să daţi greş în căutarea dvs. Dar această greşeală vă poate conduce la descoperirea a ceva chiar mai important. Întrebaţi-vă „De ce?" Observaţi. Gândiţi! Treceţi la acţiune!

Credem că în fiecare casă trebuie să existe o Biblie, un dicţionar bun, cuprinzător şi o enciclopedie. Şi acestea vă pot fi de folos în căutarea acelui *ceva în plus*.

NU TREBUIE SĂ VĂ FIE RUŞINE SĂ FIŢI UN RATAT

ASEMENI LUI CRISTOFOR COLUMB!

Uitaţi-vă în *Encyclopaedia Britannica* şi veţi descoperi incitanta poveste a lui Cristofor Columb. A studiat astronomia, geometria şi cosmografia la Universitatea din Pavia. *Cartea lui Marco Polo*, teoriile geografilor, rapoartele şi tradiţiile marinarilor, precum şi lucrări artistice şi meşteşugăreşti de altă origine decât cea europeană, aruncate pe ţărmuri de valurile mării – toate acestea îi stimulau imaginaţia.

Pas cu pas, de-a lungul anilor, printr-o gândire logică, şi-a format convingerea fermă că lumea este o sferă. Ajungând la această concluzie, a dedus că putea ajunge pe continentul asiatic navigând spre vest din Spania, tot aşa cum Marco Polo ajunsese în Asia călătorind către est. În el s-a trezit o dorinţă arzătoare de a-şi demonstra teoria. A făcut rost de toate sumele, navele şi oamenii necesari pentru a explora necunoscutul şi a găsit *ceva în plus*.

A trecut la acţiune! S-a gândit tot timpul la obiectivul său. Timp de zece ani, a fost deseori pe punctul de a primi ajutorul necesar. Dar promisiunile cu care-l amăgea regele… ridicolul, suspiciunile şi teama funcţionarilor guvernamentali subordonaţi… lipsa de credinţă a celor care doreau să-l ajute, dar îl refuzau în ultimul moment din cauza scepticismului consilierilor lor ştiinţifici… toate acestea i-au adus înfrângere după înfrângere*. Însă el a continuat să încerce*.

În 1492, a primit ajutorul pe care-l căutase şi pentru care se rugase cu atâta perseverenţă! în luna august a acelui an, a pornit-o spre vest, către India, China şi Japonia. Se afla pe drumul cel bun, mergând în direcţia cea bună.

Cred că ştiţi povestea. După ce a ajuns pe insulele din Marea Caraibelor, s-a întors în Spania cu aur, bumbac, papagali, arme ciudate, plante misterioase, păsări şi fiare necunoscute şi câţiva indigeni. El credea că îşi atinsese obiectivul şi că ajunsese pe insulele de lângă coasta Indiei. Dăduse greş. Nu ajunsese în Asia. Dar, fără să-şi fi dat seama de aceasta imediat, Columb descoperise *ceva în*

plus. Ceva important!

Şi dvs., aidoma lui Cristofor Columb, poate veţi da greş în încercarea de a vă atinge cele mai înalte obiective sau de a vă îndeplini magnificele obsesii. Asemenea lui, s-ar putea să nu reuşiţi în eforturile dvs. de a atinge o destinaţie îndepărtată, aflată pe un tărâm necunoscut. Dar e posibil să descoperiţi *ceva în plus* – ceva care se aseamănă cu bogăţiile Americii. Asemenea lui, puteţi să-i inspiraţi şi să-i ghidaţi pe cei care vă urmează în direcţia cea bună, pe drumul cel bun, explorând în continuare necunoscutul, până când veţi atinge scopurile valoroase pe care vi le-aţi propus. Aidoma lui Columb, aveţi timpul şi puterea de a gândi. Asemenea lui, vă puteţi strădui în mod consecvent, având o atitudine mentală pozitivă, să vă atingeţi ţelurile ferme de a descoperi *ceva în plus*.

Nu trebuie să vă fie ruşine să fiţi un ratat asemeni lui Cristofor Columb.

…Şi ceva în plus! Cum puteţi pune în aplicare acest principiu? Probabil acum sunteţi deja în măsură să extrageţi principii din diversele istorisiri, pentru a le putea lega, asimila şi utiliza. Suntem de acord cu amiralul H.G. Rickover în ceea ce priveşte adevărurile fundamentale din afirmaţia lui:

Printre tinerii ingineri pe care îi intervievăm, găsim câţiva care au primit o instruire minuţioasă în fundamentele sau principiile ingineriei; dar majoritatea n-au absorbit decât nenumărate fapte… mult mai uşor de învăţat decât principiile, dar de puţin folos dacă principiile nu sunt aplicate. Ţ *Odată ce cineva şi-a însuşit un principiu, acesta devine parte din sine şi nu se pierde niciodată*. Poate fi aplicat în cazul problemelor nou apărute şi nu devine depăşit, aşa cum se întâmplă cu toate faptele într-o societate în continuă schimbare…[6]

Învăţaţi principiile. Aplicaţi-le. Dacă nu înregistraţi progrese satisfăcătoare în atingerea ţelurilor dvs., căutaţi *cevajn plus*\ Poate fi ceva cunoscut sau necunoscut. Dar

6 Vezi Education and Freedom (Educaţie şi libertate) de H. G. Rickover. (N. aut.)

dacă investiţi timpul necesar pentru a studia, a gândi, a planifica şi a-l căuta, îl veţi găsi.

Acest capitol nu ar fi complet dacă nu am vorbi despre Forţa Cosmică. *Folosirea forţei cosmice* este unul dintre cele 17 principii ale succesului.

Este un concept uşor de înţeles. Pentru că astfel am denumit noi *forţa aplicată* a oricărui principiu sau a oricărei legi naturale sau universale, cunoscute sau necunoscute.

Forţa cosmică poate fi definită cel mai simplu astfel: ea reprezintă *folosirea* unei legi universale, indiferent dacă aceasta vă este cunoscută sau necunoscută.

Ca să dăm un exemplu, este uşor de înţeles că atunci când un obiect cade, se aplică legea gravitaţiei. Prin urmare, dacă vreţi ca un obiect să cadă de la o anumită înălţime, folosiţi forţa cosmică – în acest caz particular, legea gravitaţiei.

Dar *legea gravitaţiei*, *sau oricare altă lege*, *nu este prin ea însăşi ofertă*. Atunci când folosiţi principiul în modul potrivit, intră în funcţiune forţa corespunzătoare acelei legi universale.

Prin urmare, divizarea atomului, orice invenţie, orice formulă chimică, orice fenomen paranormal, orice acţiune şi reacţiune individuală – fie ea fizică, mentală sau spirituală – este rezultatul folosirii legilor naturii. Pentru că fiecare rezultat are o cauză. Iar rezultatul este obţinut prin utilizarea forţei cosmice.

Subliniem din nou că *omul reprezintă o minte într-un trup*. El este capabil să gândească. Printr-o gândire „minuţioasă ” învaţă cum să folosească forţa cosmică. Iar gândirea lui poate transpune gândurile în realitate.

Acest concept nu este atât de greu de înţeles, pentru că în 1905 Albert Einstein a oferit lumii celebra lui formulă: E = mc2. Această formulă explică relaţia dintre energie şi materie. Când materia se apropie de viteza luminii, o numim energie, iar când viteza ei se apropie de zero, rămâne la stadiul de materie, în această formulă, E este energia, în este masa sau materia, iar *e* reprezintă

viteza luminii.

Formula lui Einstein este o expresie a uneia dintre legile forţei cosmice. Iar prin înţelegerea şi aplicarea acestei formule, omul a devenit capabil să transforme materia în energie şi energia în materie şi să folosească forţa atomului în scopuri constructive, cum ar fi: iluminarea unui oraş, funcţionarea navelor sau chiar lucruri cotidiene, cum ar fi generarea căldurii pentru gătit.

…Şi încă ceva – acum putem înţelege că de vreme ce materia şi energia sunt unul şi acelaşi lucru, toate lucrurile din univers sunt legate între ele.

„Aveţi o problemă? E bine!” în capitolul următor veţi învăţa cum să adaptaţi lecţiile pe care le-aţi învăţat în acest capitol în cazul evenimentelor din propria dvs. viaţă. Apoi veţi fi capabil să rezolvaţi problemele pe care le creează legea universală a schimbării, care – la fel ca toate legile naturii, este rezultatul forţei cosmice.

Călăuza nr. 5

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1… Şi *ceva în pus*. Ce înseamnă pentru dvs. importantul principiu explicat în acest capitol şi cum îl puteţi aplica?

2. / Dacă aţi dat greş într-o întreprindere, este posibil să fi avut nevoie de *ceva în plus* – de o cifră care să asigure combinaţia corectă a succesului?

3. Întregul este egal cu suma tuturor părţilor sale şi este mai mare decât oricare dintre părţile sale. Există anumite părţi lipsă care vă împiedică să reuşiţi?

4. De multe ori, mica diferenţă dintre succes şi eşec este acel ceva în plus: „hip, hip, ura!” O clapă mobilă pe aripa avionului. Un sfert de tură de şurub.

5. Colaboraţi cu Partenerul dvs. tăcut?

6. Folosiţi cele mai simple, dar cele mai importante instrumente inventate vreodată – hârtia şi creionul – pentru a nota străfulgerările de inspiraţie în momentul în care ele apar.

7. Prin ce diferă tehnica de *brainstorming* de „aşteptarea ideilor”? Care este valoarea fiecăreia?

8. Folosiţi principiile *Atenţiei Controlate*.

9. Nu vă fie teamă să fiţi un ratat asemeni lui Cristofor Columb.

10. V-aţi format obiceiul de a învăţa principii fundamentale sau vă mulţumiţi să asimilaţi fapte?

11. Înţelegeţi şi puteţi aplica în viaţa dvs. adevărurile şi principiile universale din afirmaţia amiralului H.G. Rickover?

Printre tinerii ingineri pe care îi intervievăm, găsim câţiva care au primit o instruire minuţioasă în fundamentele sau principiile ingineriei; dar majoritatea n-au absorbit decât nenumărate fapte… mult mai uşor de învăţat decât principiile, dar de puţin folos dacă principiile nu sunt aplicate. *Odată ce cineva şi-a însuşit un principiu, acesta devine parte din sine şi nu se pierde niciodată*. Poate fi aplicat în cazul problemelor nou apărute şi nu se învecheşte, aşa cum se întâmplă cu toate faptele într-o societate în continuă schimbare…

NU TREBUIE SĂ VĂ FIE RUŞINE SĂ FIŢI UN RATAT ASEMENI LUI CRISTOFOR COLUMB

PARTEA A DOUA

Cinci bombe mentale pentru a ataca succesul

6

Aveţi o problemă?

E bine!

Aşadar, aveţi o problemă? E bine! De ce? Pentru că victoriile repetate asupra problemelor pe care le aveţi reprezintă treptele de pe scara succesului. Cu fiecare victorie, câştigaţi înţelepciune, statut şi experienţă. De fiecare dată când întâlniţi o problemă, o abordaţ Tşi” o cucerle cu ajutorul unei AMP, deveniţi o persoană mai bună, mai importantă, mai împlinită.

Opriţi-vă şi gândiţi-vă puţin. Cunoaşteţi măcar o singură situaţie din viaţa dvs. sau a altei persoane în care o realizare de seamă nu s-a datorat unei probleme cu care v-aţi confruntat, dvs. sau persoana respectivă?

Toată lumea are probleme. Asta se datorează faptului

că dvs. şi tot ce există în acest univers se află într-un proces continuu de schimbare. Schimbarea este o lege inexorabilă a naturii. Important este faptul că succesul sau eşecul dvs. în a aborda provocările schimbării depinde de atitudinea dvs. mentală.

Puteţi să vă dirijaţi gândurile şi să vă controlaţi emoţiile, ajustându-vă astfel atitudinea mentală. Puteţi alege o atitudine pozitivă sau negativă. Puteţi decide dacă veţi influenţa, utiliza, controla sau vă veţi armoniza cu schimbările din dvs. şi din mediul înconjurător. Vă puteţi modela destinul. Când întâmpinaţi provocările schimbării cu o atitudine mentală pozitivă, puteţi rezolva în mod inteligent fiecare problemă cu care vă confruntaţi.

Cum întâmpinaţi o problemă având o AMP? Dacă ştiţi şi credeţi în principalul element al unei atitudini mentale pozitive: Dumnezeu este întotdeauna bun – atunci puteţi folosi în mod eficient următoarea formulă în abordarea problemelor:

Când vă confruntaţi cu o problemă care are nevoie de o soluţie, indiferent cât de nerezolvabilă pare:

1. Cereţi îndrumare Puterii Divine. Cereţi ajutor pentru a găsi soluţia corectă.

2. Acordaţi-vă timp de gândire pentru a vă rezolva problemele. Nu uitaţi că pentru cei înzestraţi cu o AMP, fiecare obstacol poartă în el sămânţa unei binefaceri pe măsură.

3. Enunţaţi problema. Analizaţi-o şi definiţi-o.

4. Spuneţi-utf cu entuziasm: Z/E bine!”

5. Puneţi-vă o serie de întrebări cum ar fi:

(a) Ce este bun în asta?

I (b) Cum pot transforma acest obstacol într-o sămânţă a unei binefaceri pe măsură sau cum pot transformajacest pasiv într-un activ?

6I. Continuaţi să căutaţi răspunsuri la aceste întrebări până când găsiţi cel puţin un răspuns care *poate fi o soluţie*.

Vorbind la modul general, problemele cu care vă veţi confrunta pot fi de trei feluri: probleme personale –

emoţionale, financiare, mentale, morale, fizice; probleme de familie; probleme de afaceri sau profesionale. Deoarece problemele personale sunt cele mai obişnuite, am dori să vă spunem povestea unui om care s-a confruntat cu unele dintre cele mai grave probleme cu care se poate confrunta un om. Citind această poveste, observaţi cum a aplicat el AMP pentru a găsi soluţia fiecărei dificultăţi, până la victoria finală.

A întâmpinat provocarea de a se schimba folosind AMP la penitenciarul Leavenworth. Acest om s-a născut într-o familie săracă. În timpul şcolii, a vândut ziare şi a lustruit pantofi m şi pe lângă cârciumile din portul Seattle, pentru a-şi ajuta mama să se descurce cu cheltuielile. Mai târziu, în lunile de vară, a lucrat ca mus pe un vas comercial din Alaska. După ce a terminat liceul, la 17 ani, a plecat de acasă. A devenit unul dintre nenumăraţii vagabonzi care străbăteau căile ferate şi a călătorit în toate colţurile Statelor Unite.

Tovarăşii lui erau oameni duri. Juca jocuri de noroc, împreună cu puşlamale din aşa-numita „Legiune de graniţă”. Mercenari, evadaţi, contrabandişti, hoţi de vite şi alţii asemenea erau prietenii lui. S-a alăturat organizaţiei lui Pancho Villa din Mexic. „Nu poţi trăi în preajma acelor activităţi ilegale fără să ştii despre ele, chiar dacă nu eşti implicat”, spunea Charlie Ward. „Greşeala mea a fost faptul că am avut tovarăşi nepotriviţi. Principalul meu păcat a fost că m-am asociat cu oameni răi”.

Din când în când, câştiga sume mari din pariuri, pe care le pierdea apoi. În cele din urmă, a fost arestat pentru trafic de stupefiante. A fost judecat şi condamnat. Dar Charlie Ward nu comisese niciodată fapta pentru care fusese condamnat.

Charlie Ward avea 34 de ani când a intrat la Leavenworth. Nu mai fusese niciodată la închisoare, în pofida celor cu care se asocia. Şi se simţea înăcrit. A jurat că nicio închisoare nu era suficient de puternică pentru a-l ţine prizonier. Căuta o şansă de evadare.

Apoi s-a întâmplat ceva! Charlie a ales să-şi schimbe

atitudinea negativă într-o atitudine pozitivă. A întâmpinat cu o AMP provocarea de *a se schimba*. Ceva din interiorul lui îi spunea *să nu mai fie ostil* şi să devină cel mai bun deţinut din închisoare. Din acel moment, viaţa lui a intrat pe un făgaş favorabil. Prin simplul fapt *de a-şi schimba gândirea din negativă în pozitivă*, Charlie Ward a câştigat controlul asupra propriei persoane.

A renunţat la personalitatea lui agresivă. I-a iertat pe agenţii federali care îl puseseră sub acuzaţie. A încetat să-l mai urască pe judecătorul care-l condamnase.

L-a examinat cu atenţie pe fostul Charlie Ward. Şi s-a hotărât ca pe viitor să evite chiar şi aparenţa răului. A căutat posibilităţi de a-şi face şederea în închisoare cât mai plăcută.

În primul rând, şi-a pus câteva întrebări. Şi pentru prima dată în viaţa lui de adult a găsit răspunsul în cărţi, în special în *Carte*. În celula lui de închisoare, a început să citească *Biblia*. A citit-o din nou şi din nou. După ce a ieşit din închisoare, până la moartea sa, survenită la 73 de ani, citea din *Biblie* în fiecare zi, căutând inspiraţie, îndrumare şi ajutor.

Datorită faptului că şi-a schimbat atitudinea şi, prin urmare, comportamentul, a început să fie privit favorabil de către conducerea închisorii. Iar într-o zi, un cleric care-i era coleg de suferinţă i-a spus că peste trei luni avea să fie disponibil un post la uzina electrică. Charlie Ward nu ştia mare lucru despre electricitate, dar la biblioteca închisorii se găseau cărţi despre electricitate. Aşadar, a început să studieze. A învăţat tot ce putea învăţa din aceste cărţi.

La capătul celor trei luni, Charlie era pregătit. S-a înscris la interviu pentru slujba respectivă. Ceva din purtarea şi tonul vocii lui l-au impresionat pe directorul închisorii. Acel ceva era ardoarea şi sinceritatea atitudinii mentale pozitive a lui Charlie Ward. A obţinut slujba!

Deoarece a continuat să studieze şi să lucreze având o AMP, Charlie Ward a devenit administratorul uzinei electrice a închisorii, şef peste 150 de oameni. A încercat să-l inspire pe fiecare dintre ei să găsească ceva bun în

situaţia dată.

Când Herbert Hughes Bigalow, preşedintele firmei Brown & Bigalow din St. Paul, Minnesota, a ajuns la Leavenworth, fiind acuzat de evaziune fiscală, Charlie Ward s-a împrietenit cu el. De fapt, şi-a lăsat treburile deoparte pentru a-l motiva pe Bigalow să se adapteze la noul mediu. DI Bigalow a apreciat atât de mult prietenia şi ajutorul lui Charlie, încât atunci când şederea lui în închisoare se apropia de sfârşit, i-a spus: „Ai fost bun cu mine. Când ieşi de aici, vino la St. Paul. O să avem un post pentru tine., /

Peste cinci săptămâni, Charlie a fost eliberat din închisoare şi s-a dus la St. Paul. Aşa cum îi promisese, dl Bigalow i-a oferit o slujbă. A început să lucreze ca muncitor pentru 25 de dolari pe săptămână. Deoarece Charlie lucra având o AMP, a devenit şef de atelier în două luni. După un an, a ajuns administrator. În fine, Charlie a fost numit vicepreşedinte şi director general. Iar când dl Bigalow a murit, Charlie a devenit preşedintele firmei Brown & Bigalow; a continuat să muncească până la moartea sa, survenită mulţi ani mai târziu. Sub conducerea lui Charlie, vânzările au crescut de la aproape 3 milioane de dolari la peste 50 de milioane de dolari pe an. Brown & Bigalow a devenit cea mai mare firmă în domeniu.

Datorită atitudinii mentale pozitive şi dorinţei de a-i ajuta pe cei mai puţin norocoşi decât el, Ward şi-a regăsit pacea minţii, fericirea, dragostea şi cele mai bune lucruri din viaţă. Prin decret prezidenţial, i s-au acordat din nou drepturile de cetăţean, ca recunoaştere a vieţii exemplare pe care o ducea. Cei care-l cunoşteau îl respectau foarte mult şi se simţeau la rândul lor inspiraţi să-i ajute pe alţii.

Poate una dintre cele mai neobişnuite şi mai discutabile fapte ale sale a fost angajarea a peste 500 de bărbaţi şi femei ieşiţi din închisoare. Reabilitarea acestora a continuat sub îndrumarea şi inspiraţia lui fermă şi plină de înţelegere. N-a uitat niciodată că şi el fusese un deţinut. Purta la încheietura mâinii o etichetă cu vechiul lui număr de deţinut, ca pe un simbol.

Charlie Ward fusese condamnat la închisoare. Acesta a fost un lucru bun! De ce? Cine ştie ce s-ar fi ales de Charlie Ward dacă ar fi continuat să meargă în aceeaşi direcţie? Dar în închisoare s-a întâlnit cu provocarea de a se schimba. Şi acolo a învăţat să folosească AMP pentru a-şi rezolva problemele personale. Lumea lui a devenit un loc mai bun. El însuşi a ajuns un om mai important şi mai bun. Nimeni nu va şti vreodată numărul exact al nevoiaşilor care s-au rugat pentru binecuvântarea lui Charlie Ward ca răspuns la gândurile lor interioare:

Am fost gol şi m-ai îmbrăcat; am fost bolnav şi m-ai vizitat. Am fost în temniţă şi ai venit la mine.

Din fericire, nu toată lumea se confruntă cu probleme atât de grave ca acelea pe care a fost nevoit să le rezolve Charlie Ward. Dar povestea lui Charlie cuprinde o lecţie, pe lângă faptul că şi-a schimbat atitudinea. Amintiţi-vă că însuşi Charlie spunea: „Greşeala mea cea mai mare a fost că m-am însoţit cu cine mâtrebuie”. Atitudinea negativă este deseori coiitâjgioasă; la fel şi obiceiurile proaste. Fiecare dintre noi ar trebui să-şi supravegheze prieteniile şi să se asigure că sunt de cea mai bună calitate. Unul dintre cele mai mari servicii pe care le puteţi face copiilor este să-i motivaţi să-şi aleagă prietenii şi tovarăşii potriviţi. Reţineţi:

Viciul e-un monstru atât de-ngrozitor – Nu-i bine să-l priveşti, ci să-l omori.

Văzându-l însă zi de zi, treptat.

Ajungi să-l ierţi şi intri în păcat.

O altă forţă cu care trebuie să se confrunte fiecare fiinţă umărtă-şi care, dacă nu este întâmpinată cu o AMP, poate duce la distrugere fizică, morală şi mentală este sexualitatea. Sexul reprezintă cea mai mare provocare de a ne schimba! Fiecare fiinţă umană are puterea de a alege pentru el însuşi dacă foloseşte extraordinara forţă a sexului pentru a face bine sau rău. Fiecare fiinţă umană trebuie să se confrunte cu problemele care vor apărea în viaţa sa din cauza sexului.

Sexul poate fi transformat într-o virtute sau într-un

viciu. Unul dintre cele mai mari daruri pe care Dumnezeu le-a făcut omenirii este puterea de a procrea o fiinţă umană. Sexul este mijlocul prin care se realizează procrearea. Este o putere! La fel ca orice altă putere, poate fi folosită pentru a face bine sau rău.

Sexul este o funcţie fizică a trupului, aflată sub controlul minţii subconştiente şi conştiente. Este ceva moştenit. Organele sexuale fizice, opere ale lui Dumnezeu, sunt ceva bun, la fel ca orice altă creaţie a Lui. Singura diferenţă dintre puterea sexului ca virtute sau ca viciu constă în *atitudinea mentală*.

Emoţia asociată sexului este una dintre cele mai puternice forţe ale subconştientului. Efectele puterii sale motivaţional pot fi observate cu mult înainte de adolescenţă. Această putere se combină cu toate celelalte emoţii şi le intensifică forţa.

Când intră în conflict cu voinţa minţii conştiente, puterea imaginaţiei, care influenţează emoţia sexuală, arc tendinţa de a-şi impune controlul, dacă conştientul nu-şi foloseşte puterea de a influenţa, folosi, controla sau de a se armoniza cu puterile subconştientului. Aveţi puterea de a alege. Alegeţi în mod înţelept – folosind AMP. Transformaţi sexul într-o virtute! în acest fel veţi ieşi învingător din confruntarea cu una dintre cele mai mari probleme pe care le veţi întâlni vreodată în viaţa personală. Iar starea dvs. fizică, mentală şi morală va fi mai bună.

Care sunt cele şapte virtuţi? *Virtutea* reprezintă acţiunea sau obiceiul moral, desăvârşirea morală; corectitudinea; valoarea; castitatea. *Cele şapte virtuţi sunt*: *prudenţa*, *tăria morală*, *cumpătarea*, *dreptatea*, *credinţa*, *speranţa şi caritatea*.

1. *Prudenţa* – capacitatea cuiva de a se controla şi autodisciplina prin exerciţiul raţiunii.

2. *Tăria morală* – puterea minţii care îi permite unei persoane să întâmpine pericolul sau să îndure cu curaj durerea ori problemele. Ea presupune curajul de a înfrunta ceea ce ne respinge sau ne provoacă teamă sau de a accepta dificultăţile unei sarcini impuse. Implică triumful.

Ca sinonime, putem menţiona: tărie de caracter, verticalitate, vitejie, îndrăzneală.

3. *Cumpătarea* – obiceiul de a ne păstra moderaţia în ceea ce priveşte poftele şi pasiunile.

4. *Dreptatea* – principiul sau idealul de a gândi sau acţiona corect; de asemenea, reprezintă respectarea acestui principiu sau ideal; este sinonimă cu integritatea.

5. *Credinţa* – încrederea în Dumnezeu.

6. *Speranţa* – dorinţa însoţită de aşteptarea de a obţine lucrul dorit sau credinţa că acesta poate fi obţinui.

7. *Caritatea* – actul de a-i iubi pe toţi oamenii ca pe nişte fraţi, pentru că toţi sunt fiii lui Dumnezeu. Pune accent pe bunăvoinţa şi dorinţa de a dărui şi de a-i înţelege pe ceilalţi, de a-i accepta cu bunătate.

Cum puteţi converti puterea sexului în bunătate şi frumuseţe? Puteţi găsi un răspuns cât se poate de limpede dacă îl căutaţi în timp ce citiţi şi studiaţi această carte. Veţi obţine rezultate atunci când asimilaţi şi aplicaţi principiile în propria dvs. viaţă.

Dar fiecare trebuie să înveţe singur. Sugestiile următoare vă pot fi de folos în căutarea răspunsului:

1 – Gândiţi-vă la lucrurile pe care le vreţi şi ignoraţi-le pe cele pe care nulevreţi. Această înseamnă că „trebuie să vă concentraţi asupra obiectivelor dvs. imediate, pe termen mediu şi pe termen lung. Instinctul sexual din subconştient va avea răbdare dacă are speranţa că veţi îndeplini misiul nea vieţii. Băiatul sau fata care iubeşte cu adevărat şi are de gând să se căsătorească nu va avea problemele legate” de sex, care în caz contrar pot apărea.

2. Dacă s-ar lega căsnicii mai des şi mai devreme, numărul problemelor sexuale ar scădea. Misiunea de procreare a vieţii se împlineşte prin căsnicie; însă e bine să vă căsătoriţi din dragoste, nu doar pentru a asculta de instinctul sexual.

3. Duceţi o viaţă echilibrată.

4. Munciţi mult în domeniul de care sunteţi pasionat. Asta vă va ţine ocupat, vă va absorbi gândurile şi va” consuma energia în exces.

5. Fonrnaţi-vă o Obsesie Magnifică. Studiaţi semnificaţia acesteia în Capitolul 15.

6. Asimilaţi şi folosiţi în propria dvs. viaţă conceptele din Capitolul 2, „Puteţi schimba lumea în care trăiţi!” şi Capitolul 7, „învăţaţi să vedeţi!”

7. Alegeţi-vă un mediu în care puteţi dezvolta tot-e e mai bun în sine pentru a vă atinge obiectivele.

8. Alegeţi formulele de automotivare care credeţi că vă pot ajuta. Memoraţi-le. Integraţi-le în fiinţă dvs. astfel încât, atunci când e nevoie, să treacă din subconştient în conştient sub forma autosugestiei.

Nu toate problemele din viaţa personală a unui om sunt atât de profunde şi de penetrante. De multe ori, pentru a rezolva o problemă imediată nu e nevoie decât de o gândire rapidă, adaptabilitate şi o reexaminare a situaţiei care a cauzat problema. Pentru a transforma eşecul în succes, de multe ori este suficienţă o idee, urmată de acţiune.

E nevoie doar de o idee, urmată de acţiune, pentru a reuşi atunci când ceilalţi dau greş. În 1939, pe North Michigan Avenue din Chicago, într-o zonă cunoscută astăzi sub numele de The Magnificent Mile, nimeni nu solicita spaţiu pentru birouri Clădiri întregi rămâneau cu etajele goale: dacă unul era închiriat pe jumătate, era chiar o fericire. Era un an prost pentru afaceri şi AMN plutea ca un nor negru deasupra pieţei imobiliare din Chicago. Aţi auzit, probabil, comentarii de genul „N-are niciun sens să fac reclamă, nu merită banii” sau „Ce poţi să faci? Astea sunt vremurile!” Atunci, în această imagine sumbră a apărut un director de clădire cu o AMP. A avut o fdee. Şi a trecut la acţiune!

Acest om a fost angajat de Northwestern Mutual Life Insurance Company pentru a conduce o clădire mare de pe North Michigan Avenue, care fusese achiziţionată prin prescrierea unei ipoteci. Când şi-a luat postul în primire, clădirea era ocupată în proporţie de numai 10%. Peste un an, era închiriată 100%, cu o lungă listă de aşteptare. Care a fost secretul? Noul manager a considerat problema lipsei

de cerere pentru birouri o provocare, şi nu un ghinion. Iată ce a făcut, după cum a explicat într-un interviu.

Ştiam precis ce vreau. Voiam ca întreaga clădire să fie ocupată de chiriaşi importanţi, bine aleşi. Ştiam că în condiţiile date se putea ca birourile să rămână neînchiriate timp de mai mulţi ani. Prin urmare, am ajuns la concluzia că aveam totul de câştigat şi nimic de pierdut dacă făceam următoarele:

1. Aveam să caut chiriaşi pentru viitor, pe care să-i aleg cu atenţie.

2. Aveam să stimulez imaginaţia fiecărui candidat. Aveam să-i ofer cele mai frumoase birouri din oraşul Chicago.

3. Aveam să-i ofer aceste birouri deosebifela un preţ nu mai mare decât cel pe care-l plătea în acel moment.

4. În continuare, avem să-mi asum responsabilitatea pentru chiria pe care o plătea la acel moment, cu condiţia să ne plătească aceeaşi rentă lunară pe parcurs de un an.

5. Pe lângă toate acestea, aveam să-i ofer chiriaşului redecorarea pe gratis. Aveam să folosesc arhitecţi şi specialişti în decoraţiuni interioare creativi şi să remodelez birourile clădirii mele conform preferinţelor personale ale fiecărui nou chiriaş.

Am raţionat astfel:

1. Dacă un birou nu avea să fie închiriat în următorii câţiva ani, nu avea să ne ofere niciun venit. Deci nu aveam nimic de pierdut recurgând la aranjamentele descrise mai sus. Era posibil să încheiem anul fără niciun venit, dar nu avea să fie mai rău decât ar fi fost dacă n-am fi făcut nimic. Şi putea să fie mult mai bine, pentru că urma să satisfacem chiriaşi care în viitor aveau să ne furnizeze sume apreciabile.

2. În plus, există obiceiul de a închiria birouri pe intervale de numai un an. În majoritatea cazurilor, noul chiriaş mai avea de plătit doar câteva luni pentru vechiul birou. Prin urmare, promisiunea de a ne asuma plata acestei chirii nu comporta un risc prea mare.

3. Dacă un chiriaş avea să-şi părăsească biroul la

sfârşitul acestui an, avea să ne fie relativ uşor să închiriem un birou într-o clădire plină. Redecorarea biroului nu avea să însemne o pierdere de bani, pentru că urma să sporească valoarea întregii clădiri.

Rezultatul a fost extraordinar. Fiecare birou redecorat părea să fie mai frumos decât cel dinainte. Chiriaşii au fost atât de entuziaşti, încât mulţi dintre ei au cheltuit sume suplimentare. Într-un caz, chiriaşul a cheltuit în plus pentru redecorare 22.000 de dolari.

Aşadar, după un an, clădirea care iniţial fusese ocupată doar în proporţie de 10% era închiriată în întregime. Niciunul dintre chiriaşi n-a vrut să plece după expirarea termenului. Erau fericiţi având birouri noi, ultramoderne. Şi le-am câştigat bunăvoinţa pe viitor prin faptul că la sfârşitul primului an nu am mărit chiriile.

Am vrea să vă gândiţi din nou la această poveste. Iată un om pus faţă în faţă cu o problemă cât de poate de serioasă. Avea pe mână o uriaşă clădire cu birouri, iar nouă din zece erau goale. Şi iată că, în decurs de un an, clădirea lui a fost închiriată 100%. Iar în vecini, în stânga şi în dreapta pe The Magnificent Mile, erau zeci de clădiri cu birouri practic goale.

Fireşte, diferenţa a constat în atitudinea mentală cu care au abordat problema administratorii clădirilor. Unul dintre ei a spus: „Am o problemă. E îngrozi tor! /y Celălalt a spus: „Am o problemă. E *binev*

Un om care priveşte problemele ca pe nişte oportunităţi mascate şi le examinează pentru a descoperi ce e bun în ele este omul care înţelege însăşi esenţa AMP. Omul care dezvoltă o idee ce poate funcţiona şi apoi trece la acţiune va transforma eşecul în succes.

Modelul se repetă la nesfârşit: problemele şi dificultăţile se dovedesc cele mai bune lucruri care ni se pot întâmpla – *cu condiţia* să le transformăm în avantaje.

După cum v-aţi dat seama, problema cu care s-a confruntat administratorul clădirii a avut loc în cursul Recesiunii. În 1939, când el a rezolvat această problemă, situaţia era încă destul de dură. Dar înainte fusese mult

mai rău.

Problemele economice ale naţiunii şi ale lumii au apărut ca rezultat al Recesiunii. Aceste recesiuni sunt cauzate de ciclurile din economia uneia sau a mai multor naţiuni. Dar asta nu înseamnă că trebuie să stăm degeaba. Nu trebuie să ne lăsăm înfrânţi şi aruncaţi de colo-colo de ciclurile vieţii. Puteţi rezolva problema ciclicităţii şi o puteţi folosi în mod inteligent. De multe ori, vă poate aduce chiar o avere.

Faceţi avere sau atingeţi-vă obiectivele prin înţelegerea ciclurilor şi a tendinţelor. Cu mulţi ani în urmă, Paul Raymond, vicepreşedintele responsabil cu împrumuturile al American National Bank and Trust Company din Chicago, le-a făcut un serviciu clienţilor băncii sale. Le-a trimis cartea lui Dewey şi Dakin intitulată *Cycles* (*Cicluri*). Ca urmare, mulţi dintre aceşti clienţi au făcut avere. Au învăţat şi au înţeles teoria ciclurilor şi a tendinţelor din lumea afacerilor. Unii dintre ei se numără printre aceia care îşi vor păstra întotdeauna averea pe care au dobândit-o, indiferent de tendinţele şi schimbările economice.

Edward R. Dewey, care timp de mulţi ani a fost director al Fundaţiei pentru Studiul Ciclurilor, subliniază faptul că orice organism viu, fie el un individ, o afacere sau o naţiune, se maturizează, stagnează şi moare. Un alt aspect important al cărţii este acela că va indică o soluţie prin care dvs., ca individ, puteţi face ceva pentru a contracara efectele tendinţelor şi ale ciclurilor. Puteţi întâmpina cu succes provocarea schimbării. Puteţi adapta tendinţa generală intereselor dvs., indiferent care ar fi aceasta, printr-un aport de energie, de entuziasm, de idei şi de activităţi.

A anticipat un ciclu descendent şi s-a pregătit pentru ascensiune. Înainte ca ziarele să facă publică vestea recesiunii, care a început în ultima parte a anului 1957, unul dintre clienţii băncii a trecut la acţiune. Organizaţia lui a dus o politică de afaceri agresivă, cu o atitudine mentală pozitivă. În 1958, firma lui a cunoscut o creştere

de peste 30 %, comparativ cu anul precedent, când avusese o creştere de 25 %. Cu toate acestea, în întreaga industrie se înregistrase o tendinţă descendentă.

Uneori, perioada problematică a ciclului nu afectează o întreagă industrie sau o întreagă naţiune. Poate fi un ciclu dintr-o afacere individuală. La rândul ei, această problemă poate fi anticipată şi întâmpinată. Stau mărturie numeroase companii americane care cunosc o creştere continuă, în ciuda faptului că, potrivit cursului normal al evenimentelor, ar fi trebuit să se maturizeze, să stagneze şi să moară. E.I. du Pont de Nemours & Co Inc. ne oferă un exemplu remarcabil.

Au întâmpinat problemele cu un surplus de energie, entuzfasm, idei şi activităţi noi. Este inutil să subliniem că E.I. du Pont de Nemours & Co, Inc. a continuat să crească. Dar care este cauza succesului său? De ce nu s-a conformat ciclului firesc de maturizare, stagnare şi moarte?

Du Pont a întâmpinat provocarea de a se schimba printr-un surplus de energie, entuziasm, idei şi activităţi noi. Directorii săi au întâmpinat problema cu o AMP şi cu hotărârea de a o rezolva. Au continuat să se implice în cercetare şi în mod constant fac descoperiri noi, lansează noi produse şi le perfecţionează pe cele precedente. Imprimă activităţii lor un suflu nou, studiază şi îşi îmbunătăţesc metodele de vânzare.

Învăţaţi din succesul lor!

Proprietarul unei afaceri mici sau dvs., ca individ, puteţi studia şi experimenta. Puteţi înţelege şi asimila principiile pe care le foloseşte o firmă importantă. Şi dvs. puteţi continua să vă dezvoltaţi, printr-un surplus de energie, entuziasm, idei şi activităţi noi. Puteţi transforma o tendinţă descendentă într-una ascendentă. Puteţi să fiţi altfel! Când ceilalţi plutesc la vale, dvs puteţi să mergeţi contra curentului!

Foarte multe dintre poveştile pe care le-aţi citit şi le veţi citi în această carte indică faptul că „dacă ai o problemă, e bjne!” E bine dacă învăţaţi să vedeţi cum

puteţi transformă obstacolele în seminţele unei binefaceri egale sau chiar mai mari. Poate că pentru moment nu vedeţi principiul; dar capitolul următor, intitulat „învăţaţi să vedeţi”, vă poate ajuta.

Călăuza nr. 6

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Aşadar, aveţi o problemă? Asta-i bine! De ce? Pentru că de fiecare dată când întâmpinaţi, abordaţi şi cuceriţi o problemă având o AMP veţi deveni o persoană mai bună, mai importantă şi mai împlinită.

2. Toată lumea are probleme. Cei cu o AMP transformă obstacolele în seminţele unei binefaceri egale său chiar mai mari.

3. Succesul sau eşecul dvs. în întâmpinarea problemelor pe care vi le scoate în cale schimbarea va fi determinat de atitudinea dvs. mentală.

4 Vă puteţi dirija gândurile, vă puteţi controla emoţiile şi vă puteţi modela destinul dacă recunoaşteţi, înţelegeţi, asimilaţi şi aplicaţi principiile potrivite pentru dvs., pe care le găsiţi în această carte.

5. Dumnezeu este întotdeauna bun.

6. Când aveţi o problemă: (a) cereţi îndrumarea Puterii Divine; (b) gândiţi-vă; (c) formulaţi problema şi (d) analizaţi-o; (e) adoptaţi AMP „Asta-i bine!”, apoi (f) transformaţi obstacolul în germenele unui avantaj mai mare.

7. Charlie Ward este un exemplu deosebit de om care a reuşit să întâmpine cu succes provocarea schimbării. Pregătiţi-vă să întâmpinaţi cu o AMP provocările schimbării.

8. Sexul este cea mai mare provocare. Transformaţi emoţia sexuală în virtute.

9. Cele şapte virtuţi sunt: prudenţa, tăria morală, cumpătarea, dreptatea, credinţa, speranţa şi caritatea. Această carte vă arată cum să înţelegeţi şi să asimilaţi aceste calităţi în propria dvs. viaţă.

10. O idee bună, urmată de acţiune poate transforma

eşecul în succes.

AVEŢI O PROBLEMĂ?

ASTA-I BINE! PENTRU CĂ POARTĂ ÎN EA SEMINŢELE UNOR BINEFACERI MAI MARI PENTRU CEI CE AU O AMP.

7

George W. Campbell s-a născut orb.

„Cataractă congenitală bilaterală”, a fost diagnosticul pus de doctor.

Tatăl lui George s-a uitat la doctor, nevenindu-i să creadă. „Şi nu putem face ceva? Poate o operaţie?”

„Nu, spuse doctorul. Pentru moment, nu cunoaştem nicio metodă de a trata această problemă”.

George Campbell nu vedea, dar dragostea şi credinţa părinţilor lui îi umpleau viaţa. Când era mic, nici n-a ştiut că îi lipseşte ceva.

Apoi, când George avea 6 ani, s-a întâmplat ceva de neînţeles pentru el. Într-o după-amiază, se juca împreună cu un alt puşti. Celălalt băiat, uitând că George era orb, a aruncat mingea spre el. „Ai grijă! O să te lovească!”

Mingea l-a lovit – şi cu asta întreaga lui viaţă s-a schimbat. George n-a păţit nimic, dar întâmplarea l-a uluit peste măsură. Mai târziu, a întrebat-o pe mama lui: „Cum putea Bill să ştie înaintea mea ce o să mi se întâmple?”

Mama lui suspină, pentru că sosise momentul de care se temuse atât. Acum trebuia să-i spună fiului ei pentru prima oară: „Eşti orb”. Şi iată cum a făcut-o:

„Stai jos, George”, a spus ea cu blândeţe, întinzându-se şi apucându-l de o mână. „S-ar putea ca eu să nu fiu în stare să-ţi explic şi tu s-ar putea să nu înţelegi, dar lasă-mă să încerc astfel”. Puse cu compasiune una dintre mânuţele lui în mâinile ei şi începu să-i numere degetele.

„Unu-doi-trei-patru-cinci. Aceste degete sunt similare cu ceea ce noi numim cele cinci simţuri”. Prinse pe rând fiecare dintre degeţelele lui între degetul ei mare şi degetul arătător, continuând explicaţia.

„Degeţelul ăsta este auzul; degeţelul ăsta este

pipăitul; degeţelul ăsta este mirosul; degeţelul ăsta este gustul”, apoi ezită înainte de a continua: „degeţelul ăsta este văzul. Şi fiecare dintre cele cinci simţuri, la fel ca fiecare dintre cele cinci degete, trimite mesaje către creier”.

Apoi îndoi degeţelul pe care-l numise „văz” şi îl strânse astfel încât să stea lipit de palma lui George.

„George, tu eşti altfel decât ceilalţi băieţi, îi explică ea, pentru că foloseşti numai patru simţuri, ca şi cele patru degete: unu, auzul, doi, pipăitul, trei, mirosul şi patru, gustul. Dar îţi lipseşte simţul văzului. Acum vreau să-ţi arăt ceva. Ridică-te”, îi spuse ea cu blândeţe.

George se ridică. Mama lui luă mingea. „Acum întinde mâna ca şi cum ai vrea să prinzi asta”, spuse ea.

George întinse mâinile şi, peste o clipă, simţi cum mingea tare îi atingea degetele. Le strânse în jurul ei şi o prinse.

„Bine. Bine, spuse mama lui. Vreau să nu uiţi niciodată ce ai făcut adineauri. Poţi să prinzi o minge cu patru degete în loc de cinci, George. De asemenea, poţi să-ţi *faci* şi să *duci* o viaţă fericită şi împlinită cu patru simţuri în loc de ciftcă – dacă te străduieşti”. Mama lui George folosise o metaforă, iar o asemenea figură de stil este una dintre cele mai rapide şi mai eficiente metode de a comunica idei.

George n-a uitat niciodată simbolul celor „patru degete în loc de cinci”. Pentru el era un simbol al speranţei. Şi ori de câte ori se simţea descurajat din cauza handicapului său, folosea simbolul pentru a se automotiva. A devenit pentru el o formă de autosugestie. Repeta adesea „patru degete în loc de cinci”. Când era nevoie, simbolul trecea din subconştient în conştient.

Şi a descoperit că mama lui avea dreptate. Era capabil să ducă o viaţă fericită folosind cele patru simţuri pe care le avea.

Dar povestea lui George Campbell nu se sfârşeşte aici.

Pe la mijlocul primului său an de liceu, băiatul s-a

îmbolnăvit şi a fost nevoie să fie dus la spital. În timp ce George era în convalescenţă, tatăl lui i-a adus informaţii cum că ştiinţa medicală găsise un tratament pentru cataracta congenitală. Bineînţeles, exista un risc, dar şansele de reuşită erau mult mai mari decât posibilitatea de a da greş.

George voia atât de mult să vadă, încât era dispus să-şi asume riscul eşecului pentru a vedea.

În următoarele şase luni, a fost supus la patru operaţii chirurgicale delicate – câte două la fiecare ochi. Zile întregi, George a zăcut în camera întunecoasă de la spital, cu bandaje pe ochi.

În cele din urmă, sosi şi ziua în care bandajele urmau să fie îndepărtate. Încet, cu atenţie, doctorul a desfăcut fesele de pe capul şi ochii lui George. Nu se zărea decât o pată de lumină.

Din punct de vedere tehnic, George Campbell era încă orb.

Preţ de o clipă îngrozitoare, stătu să se gândească. Apoi îl auzi pe medic mişcându-se pe lângă patul lui. Simţea că i se aşază ceva peste ochi.

„Acum vezi?” auzi întrebarea doctorului.

George îşi ridică încet capul de pe pernă. Pata de lumină deveni culoare, iar culoarea o formă, apoi o figură.

„George!”, spuse o voce. O recunoscu. Era vocea mamei lui.

Pentru prima oară în cei 18 ani de viaţă, George Campbell îşi vedea mama. Iată ochii ei obosiţi, chipul de 62 de ani brăzdat de riduri, mâinile aspre şi noduroase. Dar pentru George era cea mai frumoasă.

Pentru el, era un înger. Anii plini de trudă şi de răbdare, anii de învăţătură şi de planuri, anii în care el văzuse prin ochii ei, dragostea şi afecţiunea pe care i le dăruise: iată ce a văzut George.

Până în ziua de azi, păstrează în minte prima imagine pe care a văzut-o: chipul mamei lui. Şi, aşa cum veţi vedea, din această primă experienţă a învăţat să aprecieze simţul văzului.

„Niciunul dintre noi nu poate înţelege miracolul văzului, spune el, dacă nu s-a aflat în situaţia de a se descurca fără el”.

A vedea este un proces care se învaţă. Dar George a mai învăţat ceva foarte util pentru oricine doreşte să studieze AMP. Nu va uita niciodată ziua în care şi-a văzut mama stând în faţa lui, în camera de spital, şi n-a ştiut cine este – nici măcar ce este – până când nu i-a auzit vocea. „Ceea ce vedem, subliniază George, este întotdeauna o interpretare a minţii. Trebuie să ne instruim mintea să interpreteze cele văzute”.

Ştiinţa susţine această observaţie. „Cea mai mare parte din procesul văzului nu este realizat de către ochi”, spune dr. Samuel Renshaw, descriind procesul mental al vederii. „Ochii se comportă ca nişte mâini care «se întind», apucă «lucruri» fără sens şi le aduc către creier. Apoi creierul transmite aceste «lucruri» în memorie. Pentru a *vedea* ceva, creierul trebuie să realizeze mai întâi o interpretare comparativă”.

Unii dintre noi trec prin viaţă „văzând” foarte puţin din puterea şi măreţia înconjurătoare. Nu filtrăm în mod potrivit informaţia pe care ne-o oferă ochii noştri prin procesele mentale ale creierului. Prin urmare, suntem adesea posesorii unor lucruri pe care de fapt nu le *vedem* deloc. Primim impresii fizice fără a le capta înţelesul. Cu alte cuvinte, nu prelucrăm printr-o AMP impresiile trimise către creierul nostru.

Este momentul să vă controlaţi vederea mentală. Nu vederea fizică – asta o lăsăm pe seama medicilor. Dar vederea mentală, la fel ca vederea fizică, poate fi distorsionată. În asemenea situaţii, puteţi cădea într-o groapă plină de concepte false – rănindu-vă în mod inutil pe dvs. şi pe alţii.

Cele mai obişnuite neajunsuri fizice ale ochiului sunt două afecţiuni opuse – miopia şi prezbitismul. Acestea sunt şi principalele distorsiuni ale vederii mentale.

Persoana care suferă de miopie mentală are tendinţa să neglijeze obiectele şi posibilităţile aflate la „distanţă”.

Acordă atenţie numai problemelor imediate şi nu vede oportunităţile care se pot ivi dacă gândeşte şi face planuri de viitor. În acest sens, sunteţi „miop” dacă nu vă faceţi planuri, nu vă propuneţi obiective şi nu puneţi bazele viitorului dvs.

Pe de altă parte, persoana care suferă de prezbitism mental are tendinţa să neglijeze posibilităţile aflate chiar în faţa ei. Nu vede ocaziile aflate la îndemână. Vede doar o fantasmă a viitorului, fără nicio legătură cu prezentul. Vrea să înceapă de sus, în loc să urce pas cu pas – şi nu înţelege faptul că singura treabă la care poţi porni de sus este aceea de a săpa o groapă.

Au privit şi au înţeles ceea ce vedeau. Aşadar, în procesul de a învăţa să vedeţi, va trebui să vă dezvoltaţi atât capacitatea de a vedea de aproape, cât şi de departe. Avantajele celui care ştie să vadă ceea ce se află chiar în faţa lui sunt imense-Ani întregi, oamenii din orăşelul Darby, Montana, au privit la ceea ce ei numeau Muntele de Cristal. I se dăduse acest nume pentru că în urma eroziunilor ieşise la iveală un strat de cristal strălucitor, care semăna cu sarea. În 1937, a fost construit un drum direct peste acel teren. Dar abia în 1951 – peste 14 ani – s-a obosit cineva să se aplece, să ia o bucată din materialul acela strălucitor şi să-l examineze îndeaproape.

În anul 1951, doi oameni din Darby, dl A.E. Curuley şi dl L.I. Thompson, au văzut în oraş o colecţie de minereuri. Thompson şi Curuley au fost cuprinşi de emoţie. În expoziţia de minereuri se găseau mostre de beriliu, care, conform explicaţiilor, era folosit în cercetările din domeniul energiei atomice. Imediat, Thompson şi Curuley au depus o cerere de concesiune pentru Muntele de Cristal. Thompson a trimis o mostră de minereu la biroul minelor din Spokane, împreună cu o cerere de a trimite un specialist care să examineze „un depozit foarte mare” de minereu. Mai târziu în acelaşi an, biroul minelor a trimis pe munte un buldozer şi au extras suficient minereu pentru a determina că, într-adevăr, aici se afla unul dintre cele mai mari depozite din lume din atât de valorosul beriliu. În

ziua de azi, pe munte urcă echipamente de extracţie şi se întorc încărcate cu minereul nespus de greu, în timp ce la poalele muntelui, practic aşteptând cu bancnotele în mână, se află reprezentanţii Companiei de Oţel a Statelor Unite şi ai Guvernului Statelor Unite, nerăbdători să cumpere mult preţuitul beriliu. Şi toate acestea pentru că într-o zi doi tineri nu s-au mulţumit să vadă cu ochii, ci şi-au dat osteneala să privească şi cu mintea. În prezent, aceştia sunt foarte aproape de a deveni multimilionari.

O persoană cu prezbitism mental n-ar fi putut face ce au făcut Thompson şi Curuley – pentru că vederea lui mentală ar fi fost distorsionată. Deoarece un asemenea om vede numai valorile aflate la distanţă, lăsând neobservate binefacerile care-i stau la picioare. Există comori chiar în pragul uşii dvs? Priviţi în jur. Treceţi prin momente de iritare când vă îndepliniţi obligaţiile zilnice? Aţi putea găsi o metodă de a depăşi acest fapt – o metodă care vă va ajuta nu numai pe dvs., ci şi pe alţii. Mulţi oameni au făcut avere confruntându-se cu asemenea nevoi casnice. Aşa s-a întâmplat cu persoana care a inventat acul cu gămălie şi cu aceea care a conceput agrafele de hârtie. Aşa s-a întâmplat cu persoana care a inventat fermoarul şi copcile metalice. Priviţi în jur. Învăţaţi să vedeţi. S-ar putea să găsiţi *Hectare de diamante*[7] chiar în curtea dvs.

Dar miopia mentală poate provoca la fel de multe probleme ca şi prezbitismul mental. Omul care suferă de această „boală" vede doar ce se află imediat sub nasul lui, ignorând posibilităţile mai îndepărtate. Este omul care nu înţelege puterea unui plan. Nu înţelege valoarea timpului de gândire. Este atât de ocupat cu problemele sale imediate, încât nu-şi eliberează mintea ca să privească în depărtare, pentru a căuta noi oportunităţi, pentru a observa tendinţele şi a-şi forma o vedere de ansamblu.

Capacitatea de a vedea în viitor este una dintre cele mai spectaculoase realizări ale creierului uman. Chiar în

7 Acest titlu desemnează o lucrare scrisă de unul dintre clasicii literaturii motivaţionale, Russel H. Con well. Traducerea în lb. română va apărea în curînd la ed. Curtea Veche. (N. red.)

centrul plantaţiilor de citrice din Florida se află un orăşel numit Winter Haven. De jur-împrejur sunt ferme. Majoritatea ar considera zona total lipsită de atracţii turistice. Este izolată. Nu există nici plajă, nici munţi, doar kilometri întregi de dealuri domoale, văile fiind populate cu iazuri şi mlaştini cu chiparoşi.

Dar în această regiune a sosit un om care a privit acele bălţi cu chiparoşi cu un alt ochi decât ceilalţi. Numele lui era Richard Pope. Dick Pope a cumpărat una dintre aceste mlaştini cu chiparoşi, a înconjurat-o cu un gard şi a refuzat oferte de cel puţin un milion de dolari pentru Grădina cu Chiparoşi, ajunsă celebră în întreaga lume.

Fireşte, nu a fost chiar atât de simplu. Câtă vreme a muncit, Dick Pope a trebuit să „vadă" ocazii în situaţia lui.

De exemplu, a fost problema reclamei. Pope ştia că singurul mod de a atrage oamenii într-un loc atât de izolat era un munte de publicitate. Dar publicitatea costă bani. Aşadar.

Dick Pope a făcut un lucru foarte simplu. A intrat în atât de popularul domeniu al fotografiei. A organizat la Grădina cu Chiparoşi un centru de filme foto, le-a vândut filme vizitatorilor, apoi i-a învăţat cum să facă fotografii spectaculoase ale parcului. A angajat practicanţi de schi nautic talentaţi. I-a pus să-şi dezvăluie talentele, în timp ce el anunţa publicul la difuzor cum să-şi potrivească aparatele foto ca să „prindă" acţiunea. Apoi, bineînţeles, când călătorii ajungeau acasă, cele mai frumoase fotografii din vacanţă erau cele de la Grădina cu Chiparoşi. Vizitatorii i-au oferit lui Dick Pope cel mai bun tip de reclamă – recomandarea directă, însoţită de fotografii!

Acesta este un tip de viziune creativă, pe care ar trebui să ni-l dezvoltăm cu toţii. Trebuie să învăţăm cum să privim lumea cu interes, observând oportunităţile aflate pretutindeni în jurul nostru, dar privind în acelaşi timp spre viitor, pentru a observa şansele pe care ni le oferă acesta.

A vedea este o aptitudine care se învaţă. Însă la fel ca

orice altă TTptitudine, ea Trebuie exersată.

— Observăţă ajptitucfinâie, capacităţile şi punctele de vedere ale celorlalţi. Pocale considerăm că ne recunoaştem propriile talente; dar în ceea ce le priveşte pe ale altora, s-ar putea să fim orbi. Să ilustrăm acest lucru prin exemplul unei profesoare care avea probleme cu vederea mentală. Avea atât miopie, cât şi prezbitism. Nu era capabilă să vadă capacităţile şi aptitudinile prezente sau cele potenţiale ale elevilor ei şi nici să le înţeleagă punctele de vedere.

Toţi oamenii – cei mari şi cei mai puţin mari – trebuie să înceapă de undeva. Nu au avut din naştere succes şi o inteligenţă sclipitoare. În realitate, unii dintre oamenii cei mai de seamă au fost consideraţi de-a dreptul proşti în unele situaţii din viaţa lor. Drumul spre succes a început abia când şi-au format o atitudine mentală pozitivă, când au învăţat să-şi înţeleagă posibilităţile şi să-şi fixeze scopuri ferme. A existat însă un tânăr pe care profesorii lui îl considerau „un nerod, un încurcă-lume”.

Băiatul şedea şi desena pe tăbliţă. Se uita în jur şi asculta pe toată lumea. Punea „întrebări imposibile”, dar refuza să dezvăluie ceea ce ştie, chiar sub ameninţarea pedepsei. Copiii îl numeau „nătângul” şi, în general, stătea în spatele clasei.

Acest băiat era Thomas Alva Edison. Povestea vieţii lui vă va da inspiraţie. A mers la şcoala primară mai puţin de trei luni. Profesoara şi colegii îi spuneau că e prost. Cu toate acestea, după un incident care l-a determinat să-şi întoarcă talismanul cu faţa AMP în sus, a devenit un om educat. S-a transformat într-o persoană înzestrată. A devenit un mare inventator.

Care a fost acel incident? Ce a intervenit în viaţa lui Edison şi i-a schimbat întreaga atitudine? I-a dezvăluit mamei lui că o auzise pe profesoară spunându-i inspectorului că este „tâmpit” şi că nu merită să-l mai ţină la şcoală. Mama lui s-a dus la şcoală împreună cu el şi le-a spus tuturor care o puteau auzi că fiul ei, Thomas Alva Edison, este mai deştept decât profesoara sau inspectorul.

Edison o numea pe mama lui „cel mai entuziast suporter” pe care l-a avut vreodată un băiat. Şi începând din ziua aceea a fost altul. După spusele lui: „Influenţa ei asupra mea a durat întreaga viaţă. Efectele educaţiei pe care mi-a dat-o în copilărie nu se vor pierde nicicând. Mama mea era întotdeauna bună, plină de compasiune, niciodată nu m-a înţeles greşit şi nici nu m-a judecat greşit”. Credinţa mamei lui în el l-a determinat să se vadă într-o cu totul altă lumină. L-a determinat să-şi întoarcă talismanul cu faţa AMP în sus şi să aibă o atitudine mentală pozitivă faţă de studiu şi învăţătură. Această atitudine l-a învăţat pe Edison să privească lucrurile în profunzime, ceea ce i-a permis să înţeleagă şi să conceapă invenţii de care a beneficiat întreaga omenire. Poate că profesoara nu i-a văzut aptitudinile pentru că nu dorea cu adevărat să-l ajute. Dar mama lui dorea.

Aveţi tendinţa să vedeţi ceea ce vreţi să vedeţi.

A auzi nu presupune neapărat atenţie sau străduinţă. Însă *a asculta* le presupune întotdeauna. Îndemnul nostru din această carte este să ascultaţi mesajul. Cu alte cuvinte, să vedeţi cum puteţi integra şi asimila principiile în proprii Tivs. viaţă.

Poate aţi vrea să vedeţi cum puteţi integra în viaţa dvs. principiul din următoarea experienţă:

Dr. Roy Plunkett, un chimist de la DuPont, a făcut un experiment. A dat greş. Când a deschis eprubeta după ce experimentul luase sfârşit, a observat că, în aparenţă, aceasta nu conţinea nimic. A fost curios. S-a întrebat: „De ce?” Nu a aruncat eprubeta, aşa cum ar fi făcut alţii într-o situaţie similară. În schimb, a cântărit-o şi, spre surprinderea lui, cântărea mai mult decât o altă eprubetă de aceeaşi formă şi fabricaţie. Deci, dr. Plunkett şi-a pus din nou întrebarea: „De ce?”

Căutând răspunsul la întrebare, a descoperit acel minunat material plastic transparent, tetrafluoretilena, cunoscută sub numele de teflon. În cursul războiului din Coreea, guvernul Statelor Unite a încheiat cu DuPont un contract pentru a-i livra întreaga producţie.

Când nu înţelegeţi un lucru, întrebaţi-vă: „De ce?” Examinaţi-l mai îndeaproape. S-ar putea să descoperiţi ceva important.

Puneţi-vă întrebări. A pune întrebări, altora sau dvs. Înşivă, în legătură cu lucrurile care vă nedumeresc vă poate răsplăti din plin. Această procedură a condus la una dintre cele mai mari descoperiri ştiinţifice.

Un tânăr englez, aflat în vacanţă la ferma bunicii sale, se odihnea. Stătea întins pe spate sub un măr şi se gândea. Din pom a căzut un măr. Tânărul acela era student la matematici superioare.

„De ce cade mărul?”, s-a întrebat el. „Oare Pământul atrage mărul? Mărul atrage pământul? Se atrag unul pe celălalt? Ce principiu universal acţionează aici?”

Isaac Newton şi-a folosit puterea de a gândi şi a făcut o descoperire. A vedea cu mintea înseamnă a gândi. El a găsit răspunsurile pe care le căuta; între pământ şi măr exista o atracţie reciprocă, iar legea atracţiei maselor este valabilă în întregul univers.

Newton a descoperit legea gravitaţiei pentru că avea spirit de observaţie şi a căutat răspunsuri la ceea ce observase. Un alt om, deoarece şi-a folosit spiritul de observaţie şi a folosit cele observate, a dobândit fericirea şi o avere importantă. Newton şi-a pus întrebări. Celălalt a cerut sfatul experţilor.

S-a îmbogăţit pentru că a acceptat sfaturile altora. La loba, în Japonia, în anul 1869, pe când avea doar 11 ani, Kokichi Mikimoto a preluat afacerea tatălui său, care era fabricantul de tăiţei al satului. Tatăl lui căpătase o boală care îl împiedica să lucreze. Băiatul îşi întreţinea cei şase fraţi, cele trei surori şi părinţii. Pe lângă faptul că făcea tăiţei în fiecare zi, tânărul Mikimoto trebuia să-i şi vândă. S-a dovedit un bun comerciant.

Înainte, Mikimoto fusese elevul unui samurai care-l învăţase următoarele:

Adevărata credinţă se dovedeşte prin acte de bunătate şi dragoste faţă de semeni, nu prin rugăciuni formale, repetate papagaliceşte.

Şi înarmat cu această filosofie fundamentală a atitudinii şi acţiunii pozitive, Mikimoto a devenit un *om al realizărilor*. Şi-a dezvoltat obiceiul de a transpune ideile în realitate.

La vârsta de 20 de ani, s-a îndrăgostit de fiica unui samurai. Tânărul ştia că viitorul lui socru nu putea binecuvânta căsătoria fiicei lui cu un fabricant de tăiţei. Prin urmare, era motivat să se armonizeze cu această forţă cunoscută. Şi-a schimbat ocupaţia şi a devenit comerciant de perle.

La fel ca multe persoane care dobândesc succesul în diverse părţi ale lumii, Mikimoto continua să caute acele lucruri care îl puteau ajuta în noua lui activitate. La fel ca marii industriaşi ai timpului, a cerut ajutor unei universităţi. Profesorul Yoshikichi Mizukuri i-a vorbit lui Mikimoto despre o lege a naturii care nu fusese demonstrată niciodată.

Profesorul i-a spus: „O perlă se formează într-o stridie atunci când în aceasta intră un corp străin, cum ar FI un grăunte de nisip. Dacă obiectul străin nu ucide stridia, este acoperit cu o secreţie care dă naştere în cochilia scoicii viitoarei perle”.

Mikimoto a simţit că-l trec fiorii! Abia aştepta să obţină răspunsul la întrebarea pe care şi-a pus-o: „Pot să cresc perle dacă introduc în mod intenţionat un mic corp străin într-o scoică şi las restul pe seama naturii?”

Odată ce a învăţat să vadă, a convertit o teorie într-o acţiune pozitivă.

Mikimoto a învăţat să vadă de la acel profesor universitar. Apoi şi-a folosit puterea imaginaţiei. A început să gândească creativ. A folosit gândirea deductivă. A decis că dacă perlele se formează numai atunci când în stridie intră un corp străin, poate să creeze perle folosind legile naturii. Putea să introducă corpuri străine în stridii şi să le „oblige” astfel să producă perle. A învăţat să observe şi să acţioneze, devenind astfel un om de succes.

Un studiu al vieţii lui Mikimoto ne arată că el a folosit toate cele 17 principii ale succesului. Cunoştinţele în sine

nu sunt suficiente pentru a reuşi. Trebuie să le aplicaţi. *Treceţi Icâacţâune*!

Multe dintre ideile care ne vin atunci când învăţăm să privim cu adevărat li se vor părea altora de-a dreptul nebuneşti. Ăcestejdei pot să ne sperie sau, dacă le aplicăm, să-i ne aducă o avere. Iată o altă poveste adevărată despre perle. De data asta, eroul este un tânăr american, Joseph Goldstone. El vindea bijuterii fermierilor din Iowa, mergând din uşă-n uşă.

Într-o zi, în plină recesiune, a aflat că japonezii produceau perle de cultură foarte frumoase. Erau obiecte de calitate şi puteau fi vândute la o fracţiune din preţul perlelor naturale!

Joe „a văzut" în asta o ocazie extraordinară. În ciuda faptului că se aflau în timpul recesiunii, el şi soţia lui, Esther, şi-au vândut toate bunurile şi au plecat la Tokio. Au aterizat în Japonia cu mai puţin de 1.000 de dolari – dar aveau un plan şi o puternică AMP.

Au obţinut un interviu cu dl K. Kitamura, preşedintele asociaţiei cultivatorilor de perle japonezi. Joe avea un ţel înalt. I-a povestit domnului Kitamura despre planul lui de a comercializa perle de cultură japoneze în Statele Unite şi i-a cerut un credit iniţial de 100.000 de dolari în perle. Era o sumă fantastică, mai ales într-o perioadă de recesiune. Cu toate acestea, peste câteva zile, dl Kitamura a fost de acord.

Perlele s-au vândut bine. Familia Goldstone era pe cale să facă avere. Peste câţiva ani, au decis să-şi construiască propria fermă de perle, ceea ce au şi făcut, cu ajutorul domnului Kitamura. Şi dedata asta, au văzut o ocazie acolo unde ajţii nu văd nimic. Experienţa a dovedit faptul că rata de mortalitate a stridiilor în care fusese înserat un corp străin artificial era de peste 50%.

„Cum putem înlătura această mare pierdere?", s-au întrebat ei.

După multe cercetări, familia Goldstein a început să aplice asupra stridiilor metodele folosite în saloanele de spital.

Cochiliile exterioare era curăţate şi frecate pentru a reduce riscul infecţiilor. „Chirurgul” folosea un anestezic lichid pentru ca stridia să se relaxeze. Apoi introducea în fiecare stridie un mic fragment de scoică de râu – nucleul viitoarei perle. Incizia era efectuată cu un cuţit sterilizat. În continuare, stridia era pusă într-o cuşcă, iar aceasta era scufundată din nou în apă. La fiecare patru luni, cuştile erau ridicate şi se verifica starea fizică a stridiilor. Prin aceste tehnici, 90% din stridii au trăit şi au format perle, iar familia Goldstone a ajuns să strângă o avere fabuloasă.

Din nou şi din nou, vedem cum bărbaţi şi femei au dobândit succesul după ce au învăţat să folosească percepţia mentală. Capacitatea de a vedea înseamnă mai mult decât procesul fizic de a primi raze de lumină prin retina ochiului Este capacitatea de a interpreta ceea ce vezi şi de a folosi această interpretare în viaţa ta şi a altora.

Învăţând să vedeţi, veţi descoperi ocazii la care nici n-aţi visat vreodată. Dar pentru a reuşi cu ajutorul unei AMP e nevoie de ceva mai mult decât de a învăţa cum să percepeţi mental. Trebuie să învăţaţi şi cum să aplicaţi ceea ce aţi aflat. Acţiunea este importantă, pentru că ea duce la realizare.

Nu mai staţi pe gânduri. Citiţi *Secretul punerii în practică* din următorul capitol şi mai urcaţi o treaptă pe scara succesului printr-o AMP.

Călăuza nr. 7

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

Învăţaţi să vedeţi! *A vedea este un proces care se învaţă*. 90% din procesul văzului are loc în creier.

2. *Patru degete în loc de cinci*; acesta a fost simbolul prin care George Campbell, băieţelul orb, a reuşit să trăiască o viaţă fericită şi împlinită. Cum puteţi folosi acest simbol?

3 învăţaţi să vedeţi prin asociere. Prima imagine pe care a văzut-o George Campbell, cea a mamei lui, a căpătat înţeles abia atunci când i-a recunoscut vocea.

4. E timpul să vă faceţi un control al vederii mentale?

Când aceasta este distorsionată, vă puteţi împotmoli într-o junglă de concepte false, cu riscul de a vă răni în mod inutil pe dvs. şi pe alţii. Vederea dvs. mentală devine tot mai limpede, an de an?

5. Uitaţi-vă bine în jur şi recunoaşteţi ceea ce vedeţi. S-ar putea ca în propria dvs. curte să existe *Hectare de diamante*!

6. Nu fiţi miop – priviţi către viitor. Grădina cu Chiparoşi a devenit realitate pentru că Richard Pope a văzut-o ca pe un obiectiv clar.

7. Observaţi aptitudinile, capacităţile şi punctele de vedere ale „altol-a7S-a Tutea-ă-Tfece Trcu vederea un geniu. Povestea lui Thomas Alva Edison este un exemplu grăitor.

8. Înţelegeţi cum puteţi integra şi asimila în viaţa dvs. principiile din această carte?

9. Învăţaţi de la natură. Cum? Puneţi-vă întrebări, aşa cum a făcut Isaacislewton. Dacă nu cunoaşteţi răspunsul, cereţi sfatul experţilor.

10. Convertiţi ceea ce vedeţi în realitate cu ajutorul acţiunii. Mikimoto a' Trărisfdrmat o teorie într-o avere în perle. Goldstone a recunoscut, a asimilat şi a aplicat principiile şi metodele folosite în spitale pentru a salva viaţa oamenilor ca să salveze viaţa stridiilor care produceau perle artificiale.

DESCHIDEŢI-VĂ MINTEA ŞI ÎNVĂŢAŢI SĂ VEDEŢI

8

Secretul punerii în practică în acest capitol veţi găsi secretul realizării lucrurilor propuse. De asemenea, veţi primi o formulă de automotivare atât de puternică, încât vă va obliga în mod subconştient să faceţi ce aveţi de făcut, pentru că, de fapt, este o *formulă de autopornire*. O puteţi folosi însă după dorinţă. Şi cu ajutorul ei veţi reuşi să învingeţi amânarea şi inerţia.

Dacă faceţi lucruri pe care nu vreţi să le faceţi sau dacă nu faceţi lucrurile pe care vreţi să le faceţi, acest capitol este pentru dvs.

Cei care dobândesc lucruri măreţe folosesc acest secret de a duce lucrurile la bun sfârşit. De exemplu, părintele Mary knoll James Keller. Părintele Keller se gândea de multă vreme la o idee. Spera să-i motiveze „pe oamenii mici să facă lucruri mari, încurajându-l pe fiecare dintre ei să treacă dincolo de cercul lui restrâns în lumea cea largă/ Porunca biblică „răspândiţi-vă în toată lumea” era pentru el simbolul unei idei prin care îşi putea împlini misiunea.

Când a răspuns la această poruncă, a folosit secretul realizării lucrurilor. Şi a trecut la acţiune. Asta s-a întâmplat în 1945, când a înfiinţat organizaţia Purtătorilor lui Cristos (*Christophers*) – o organizaţie cât se poate de neobişnuită.

Nu există consilii, nu există comitete, nu există întruniri, nu există taxe. Nu exită nici măcar membri în adevăratul sens al cuvântului. Organizaţia constă pur şi simplu din oameni – nimeni nu poate spune câţi – dedicaţi unui ideal. Purtătorii lui Cristos acţionează pe baza conceptului că este mai bine ca oamenii „să facă ceva şi să nu plătească nimic” decât „să plătească taxe şi să nu facă nimic”.

Care este idealul căruia se dedică fiecare?

Fiecare Purtător al lui Cristos are misiunea de a-şi purta religia cu el oriunde merge – în soarele şi în praful pieţelor, pe şosele şi autostrăzi, în casele oamenilor. În felul acesta, pune la dispoziţia celorlalţi adevărurile fundamentale ale credinţei sale.

Această istorie incitantă este povestită de reverendul James Keller în cartea *You Cun Change the World* (*Poţi schimba lumea*). Totul s-a întâmplat pentru că el a conceput un ideal şi a crezut în el. Dar nu s-a întâmplat nimic până când n-a descoperit secretul punerii în practică.

Acest secret răzbate din afirmaţia lui E.E. Bauermeister, responsabil cu educaţia şi consilier de corecţie la Institutul California pentru bărbaţi din Chino, California, care le-a spus autorilor:

„Le spun întotdeauna celor de la cursul nostru de autocorecţie că de multe ori ceea ce citim şi predicăm devine o parte a bibliotecii şi a vocabularului nostru, în loc să devină o parte a vieţii noastre”.

Amintiţi-vă versetul din Biblie: *Nu fac binele pe care îl voiesc, ci răul pe care nu-l voiesc, pe acela îl săvârşesc*. Vă puteţi educa să treceţi la acţiune imediat ce este nevoie?

Apoi i-am vorbit domnului Bauermeister despre felul în care lucrurile bune pe care le citim şi le predicăm pot deveni o parte a vieţii noastre. I-am dat formula prin care cineva se poate pune în mişcare.

Cum integraţi în viaţa dvs. secretul realizării lucrurilor? Prin obiceiuri. Iar obiceiurile se formează prin repetiţie. „Semănaţi o acţiune şi veţi culege un obicei; semănaţi un obicei şi veţi culege un caracter; semănaţi un caracter şi veţi culege un destin”, a spus marele psiholog şi filosof William James. El spunea că sunteţi rodul obiceiurilor *dvs*. Şi că vă puteţi alege obiceiurile. Atunci când folosiţi formula de pornire, vă puteţi forma orice obicei doriţi.

Aşadar, care este secretul realizării lucrurilor şi care este formula de pornire care vă obligă să puneţi în aplicare acest secret extraordinar?

Secretul realizării lucrurilor este să acţionaţi. Formula pentru a vă pune în mişcare este formula de automotivare *ACŢIONEAZĂ ACUM*!

Nu vă spuneţi niciodată *ACŢIONEAZĂ ACUM* dacă nu treceţi imediat la acţiune. Când trebuie să faceţi ceva şi simbolul *ACŢIONEAZĂ ACUM* erupe din subconştient în conştient, *acţionaţi* imediat.

Faceţi-vă un obicei din a reacţiona la formula *ACŢIONEAZĂ ACUM* în lucrurile mărunte. Foarte curând vă veţi forma un reflex atât de puternic, încât în situaţii de urgenţă sau când apare o ocazie veţi acţiona imediat.

Să spunem că trebuie să daţi un telefon, dar aveţi tendinţa să amânaţi lucrurile. Şi aţi amânat convorbirea pentru mai târziu. Când formula *ACŢIONEAZĂ ACUM*

erupe din subconştient în conştient, *acţionaţi*. Daţi acel telefon imediat.

Sau să presupunem, de exemplu, că aţi fixat ceasul deşteptător să sune la 6 dimineaţa. Dar când începe să sune, sunteţi somnoros, vă ridicaţi, opriţi ceasul şi vă băgaţi la loc sub plapumă. Veţi avea tendinţa de a vă forma obiceiul să acţionaţi la fel şi pe viitor. Dar dacă din subconştient apare formula *ACŢIONEAZĂ ACUM*, ridicaţi-vă chiar atunci! De ce? Pentru că vreţi să vă formaţi obiceiul de a răspunde la formula *ACŢIONEAZĂ ACUM*).

În Capitolul 13, veţi vedea cum unul dintre autori a cumpărat o firmă cu 1 600.000 de dolari în active nete, cu banii vânzătorului. Acest lucru a devenit realitate deoarece cumpărătorul a răspuns la formula *ACŢIONEAZĂ ACUM* la momentul potrivit!

H. G. Wells a învăţat secretul realizării lucrurilor. Şi datorită acestui fapt a fost un scriitor prolific. Niciodată n-a lăsat să-i scape o idee bună. Cât timp ideea era încă proaspătă, nota imediat gândurile care-i veniseră în minte. Uneor T, ăsta se întâmpla în toiul nopţii. Dar n-avea importanţă. Wells aprindea lumina, lua hârtia şi creionul aflate întotdeauna la căpătâiul patului şi începea să scrie. Apoi se culca la loc.

Când îşi reîmprospăta memoria citind străfulgerările de inspiraţie pe care le notase imediat ce apăruseră, îşi amintea idei care altfel ar fi fost date uitării. Acest obicei al lui Wells era la fel de firesc şi de simplu cum este zâmbetul care vă apare pe buze când vă trece prin minte un gând fericit.

Multe persoane au obiceiul de a amâna lucrurile. Din această cauză, pot pierde trenul, pot întârzia la lucru sau, şi mai important, pot pierde o ocazie care le-ar fi putut schimba întreaga viaţă în bine. Istoria păstrează mărturiile atâtor bătălii pierdute doar pentru că cineva a amânat să treacă la acţiune!

Noii participanţi la cursul nostru „AMP – Ştiinţa succesului” afirmă uneori că vor să scape de obiceiul de a amâna lucrurile. Atunci le dezvăluim secretul realizării lor.

Le oferim formula de pornire. Şi îi motivăm, spunându-le o poveste adevărată despre ce a însemnat această formulă pentru un prizonier din al doilea război mondial.

Ce a însemnat formula de pornire pentru un prizonier de război. Kenneth Erwin Harmon era un angajat civil al marinei din Manila când japonezii au debarcat acolo. A fost prins şi ţinut într-un hotel două zile, apoi a fost trimis într-un lagăr de prizonieri.

În prima zi, Kenneth a văzut că tovarăşul lui de cameră avea sub pernă o carte. „Poţi să mi-o împrumuţi? „/ a întrebat el. Cartea era De *la idee la bani*. Kenneth a început să citească. În timpul lecturii, s-a întâlnit cu cea mai importantă persoană, purtând talismanul invizibil cu inscripţia AMP pe o parte şi AMN pe cealaltă.

Înainte de a începe <să citească, se simţea disperat. Era înspăimântat gândindu-se la ceea ce-l aştepta în lagărul de prizonieri – torturi şi poate chiar moartea. Dar în timp ce citea, atitudinea lui începea să se schimbe, animată de speranţă. Dorea foarte mult să aibă cartea. Voia s-o aibă cu el în zilele temute care-l aşteptau. Discutând despre carte cu tovarăşul lui, şi-a dat seama că însemna foarte mult pentru el.

„Lasă-mă să o copiez”, spuse el.

„Sigur, dă-i drumul”, fu răspunsul.

Kenneth Harmon a folosit secretul realizării lucrurilor. A trecut imediat la acţiune. A început să scrie la maşină cu înverşunare. Cuvânt după cuvânt, pagină după pagină, capitol după capitol. Cum era obsedat că ar putea să-i fie luată cartea în orice clipă, a avut motivaţia să lucreze zi şi noapte.

A făcut foarte bine, pentru că, la o oră după ce a terminat ultima pagină, cei care-l capturaseră l-au dus în cunoscutul lagăr de prizonieri Santo Tomas. Terminase la timp fiindcă începuse la timp. Kenneth Harmon şi-a ţinut manuscrisul alături în timpul celor trei ani şi o lună cât a fost prizonier. L-a citit din nou şi din nou. Şi acesta i-a oferit hrană pentru minte. L-a inspirat să-şi dezvolte curajul, să facă planuri de viitor, să-şi păstreze sănătatea

mentală şi fizică. Mulţi prizonieri de la Santo Tomas sufereau în permanenţă, fizic şi psihic, de malnutriţie şi frică – frica de prezent şi frica de viitor. „Dar când am plecat de la Santo Tomas, eu mă simţeam mai bine decât atunci când fusesem închis – mai bine pregătit pentru viaţă, mai treaz din punct de vedere mental”, ne-a spus Kenneth Harmon. Puteţi capta *esenţa* gândirii lui în următoarea afirmaţie: „Succesul trebuie exersat continuu, altfel îi cresc aripi şi zboară”.

Acum este momentul să acţionaţi.

Pentru că secretul realizării lucrurilor poate schimba atitudinea unei persoane din negativă în pozitivă. O zi ce pare pierdută poate deveni o zi plăcută.

Ziua pe care ar fi putut-o pierde fără rost. Jorgen Juhidahl, student la Universitatea din Copenhaga, a lucrat într-o vară ca ghid pentru turişti. Pentru că făcea cu plăcere mult peste atribuţiile lui, nişte turişti din Chicago i-au aranjat o excursie în America. Itinerariul includea o vizită de o zi în Washington, D.C., în drum spre Chicago.

După sosirea la Washington, Jorgen s-a înregistrat la hotelul Willard, unde îi fusese plătită cazarea. Se simţea deasupra lumii întregi; în buzunarul de la cămaşă avea biletul de avion până la Chicago; în buzunarul de la pantaloni avea portmoneul în care îşi ţinea paşaportul şi banii. Apoi tânărul avu un adevărat şoc!

În timp ce se pregătea să meargă la culcare, descoperi că portmoneul lui dispăruse. Alergă imediat la recepţie.

„O să facem tot ce putem”, spuse directorul.

Dar în dimineaţa următoare portmoneul lui tot nu fusese găsit. Jorgen Juhidahl n-avea nici doi dolari în buzunare. Sin gur într-o ţară străină, se întreba ce-ar trebui să facă. Să-i sune pe prietenii lui din Chicago şi să le spună ce s-a întâmplat? Să se ducă la ambasada daneză şi să raporteze pierderea paşaportului? Să stea la poliţie, aşteptând să primească veşti?

Apoi, dintr-odată, îşi spuse: „Nu! Nu voi face niciunul dintre aceste lucruri! O să mă plimb prin Washington. S-ar

putea să nu mai vin niciodată aici. Am o zi preţioasă în această capitală măreaţă. La urma urmei, am biletul până la Chicago şi am timp berechet să rezolv problema cu banii şi paşaportul. Dar dacă nu văd Washington-ul *acum*, s-ar putea să nu-l văd niciodată. Acasă am umblat kilometri întregi, o să mă plimb şi aici.

Acum este momentul să fiu fericit.

Sunt acelaşi om ca şi ieri, înainte să-mi fi pierdut portmoneul. Atunci eram fericit. Trebuie să fiu fericit şi acum, pur şi simplu pentru că sunt în America şi am privilegiul să mă bucur de o zi liberă în acest oraş extraordinar.

N-o să-mi pierd vremea în văicăreli fără sens".

Aşadar, plecă la plimbare pe jos. A văzut Casa Albă şi Capitoliul, a vizitat marile muzee, s-a urcat în vârful Monumentului din Washington. Nu a reuşit să viziteze Arlington şi alte câteva locuri pe care ar fi vrut să le vadă. În schimb, a vizitat pe îndelete celelalte locuri. A cumpărat arahide şi bomboane, pe care le ronţăia ca să-i ţină de foame.

Iar când s-a întors în Danemarca, amintirea cea mai plăcută despre călătoria lui din America era ziua aceea în care se plimbase pe jos prin Washington – o zi pe care ar fi putut-o pierde fără rost dacă n-ar fi folosit secretul realizării lucrurilor. Pentru că el cunoştea adevărul cuprins în afirmaţia aceea. *Acum* e momentul. Ştia că trebuie să profite de acest *acum*, înainte ca acesta să devină: ieri-aş-fi-putut să…

Întâmplător, ca să încheiem povestea, la cinci zile după ziua aceea plină de evenimente, poliţia din Washington i-a găsit portmoneul şi paşaportul şi i le-a expediat.

Vă sperie propriile dvs. idei geniale? Unul dintre lucrurile care de multe ori ne împiedică să profităm de acel *ACUM* este o anumită timiditate în faţa propriei noastre inspiraţii. La început, ne este puţin teamă de ideile noastre. Pot să ni se pară inedite sau forţate. Nu e nicio îndoială: e nevoie de o anumită îndrăzneală pentru a pune

în practică o idee neverificată. Însă de cele mai multe ori, tocmai acest tip de curaj produce rezultatele cele mai spectaculoase. Binecunoscutul scriitor Elsie Lee ne povesteşte despre Ruth Butler şi sora ei, Eleanor, fiicele unui comerciant de blănuri din New York, cunoscut în întreaga Americă.

„Tatăl meu era un pictor frustrat, spune Ruth. Avea talent, dar nevoia de a-şi câştiga existenţa nu-i lăsase timp să-şi clădească o reputaţie ca artist. Prin urmare, colecţiona tablouri. Mai târziu, a început să cumpere tablouri pentru Eleanor şi pentru mine”.

Astfel, fetele au ajuns să cunoască şi să aprecieze artele frumoase, formându-şi totodată un gust artistic impecabil. Când au mai crescut, prietenii au început să le consulte în legătură cu tipurile de tablouri pe care să le cumpere pentru locuinţele lor. De multe ori, împrumutau pentru scurt timp piese din colecţia lor.

Într-o zi, Eleanor a trezit-o pe Ruth la ora 3 dimineaţa. „Să nu sari la ceartă, dar să ştii că mi-a venit o idee *grozavă* o să facem o alianţă a Spiritelor Superioare”.

„Ce naiba e asta – «alianţă a Spiritelor Superioare»?”, întrebă Ruth.

„O *alianţă a Spiritelor Superioare este coordonarea armonioasă a cunoştinţelor şi eforturilor a două sau mai multe persoane*, *pentru atingerea unui scop dat*. Şi noi chiar asta o să facem. O să începem o afacere de închiriat tablouri!”

Şi Ruth a fost de acord. *Era* o idee grozavă. Au trecut la treabă chiar în ziua aceea – deşi prietenii au încercat să le avertizeze în legătură cu pericolele: tablourile lor valoroase ar fi putut să se piardă sau să fie furate; puteau să se confrunte cu procese şi probleme privind asigurările. Dar ele au mers înainte – au strâns un capital de 300 de dolari şi au vorbit cu tatăl lor să le cedeze pe gratis pivniţa magazinului său de blănuri.

„Am cărat printre blănuri 1 800 de tablouri din colecţiile noastre, îşi aminteşte Ruth, ignorând privirea tristă şi dezaprobatoare a tatălui. Primul an a fost groaznic

– o adevărată luptă”.

Dar ideea lor inedită a fost răsplătită din plin. Firma lor, cunoscută sub numele de New York Circulating Library of Paintings (Biblioteca de circulaţie a tablourilor din New York), a fost un adevărat succes: în mod constant, circa 500 de tablouri erau închiriate de firme de afaceri, medici, avocaţi şi case particulare. Un client valoros a fost un deţinut de la penitenciarul Massachusetts, condamnat pentru opt ani de zile. Le-a scris cu umilinţă că probabil Biblioteca n-o să-i împrumute tablouri, având în vedere adresa lui. Tablourile i-au fost închiriate pe gratis, mai puţin costurile de transport. Ruth şi Eleanor au primit în schimb o scrisoare de la conducerea închisorii, în care li se spunea cum erau folosite tablourile într-un curs de educaţie artistică de care au beneficiat sute de condamnaţi. Afacerea lui Ruth şi Eleanor a pornit de la o idee. Iar ideea a fost urmată imediat de acţiune. Rezultatele? Pentru ele – profit, pentru mulţi alţii – un plus de plăcere şi fericire.

Sunteţi pregătit să vă dublaţi venitul? W. Clement Stone a înconjurat Atlanticul şi Pacificul ca unul dintre cei şapte reprezentanţi ai companiei National Sales Executives International. Într-o marţi, Stone a ţinut un discurs despre motivaţie în faţa unui grup de oameni de afaceri la Melbourne, în Australia. În seara zilei de joi, a primit un telefon. Era de la Edwin H. East, directorul unei firme care vindea containere de metal. DI East era plin de entuziasm: „Mi s-a întâmplat ceva extraordinar! Când o să vă spun despre ce e vorba, o să fiţi la fel de entuziast ca mine!”

„Povestiţi-mi. Ce s-a întâmplat?”

„Un lucru uluitor! Marţi aţi vorbit despre motivaţie. În discursul dvs. ne-aţi recomandat zece cărţi. Am cumpărat *De la idee la bani* şi am început să o citesc chiar în seara aceea. Am citit ore întregi. În dimineaţa următoare, am început să citesc din nou, apoi am scris pe o foaie de hârtie:

«Principalul meu scop este ca în acest an să-mi

dublez vânzările faţă de anul trecut. Lucrul uluitor este că am făcut-o în 48 de ore!»

„Cum aţi făcut? l-a întrebat dl Stone pe East. Cum v-aţi dublat venitul?”

East a răspuns: „În discursul dvs. despre motivaţie, aţi povestit cum AI Allen, unul dintre vânzătorii dvs. din Wisconsin, a încercat să vândă asigurări într-un anumit bloc. Aţi spus că Al a avut noroc, pentru că a muncit toată ziua şi nu a vândut nimic.

În seara aceea, aţi spus dvs., AI Allen a fost cuprins de o *nemulţumire creativă*. A decis ca în ziua următoare să vorbească exact cu aceiaşi oameni şi să vândă mai multe poliţe de asigurare decât vindea oricare dintre ceilalţi reprezentanţi din grupul lui în întreaga săptămână.

Ne-aţi spus cum AI Allen a mers iar din uşă-n uşă în acelaşi bloc. A vorbit cu aceiaşi oameni şi a vândut 66 de asigurări în caz de accident. Îmi amintesc fraza dvs.: «Imposibil, vor spune unii, dar Al a făcut-o.» Eu v-am crezut. Eram pregătit.

Mi-am amintit formula de pornire pe care ne-aţi dat-o: *ACŢIONEAZĂ ACUM*!

Mi-am luat înregistrările şi am analizat zece conturi „moarte”. Am pregătit pentru fiecare ceea ce înainte ar fi părut un program copleşitor. Am repetat de mai multe ori formula de pornire *ACŢIONEAZĂ ACUM*! apoi i-am sunat pe cei zece având o atitudine mentală pozitivă şi am făcut opt vânzări uriaşe. E uluitor, de-a dreptul uluitor ce poate face o AMP pentru vânzătorii care o folosesc!”

Vedeţi dvs., în momentul în care a auzit discursul despre motivaţie, Edwin H. East era pregătit. A ascultat mesajul care putea fi pus în aplicare în cazul lui. Era în căutarea a ceva. Şi a găsit ceea ce căuta. Motivul pentru care vă spunem această poveste este că şi dvs. aţi citit despre AI Allen. Dar poate n-aţi înţeles cum puteţi aplica principiul în cazul dvs. Edwin H. East a făcut-o. O puteţi face şi dvs. Puteţi aplica principiile din toate istorisirile pe care le citiţi în această carte.

Dar acum vrem să învăţaţi formula de pornire

ACŢIONEAZĂ ACUM!

Uneori, decizia de a trece imediat la acţiune vă poate transforma în realitate visurile cele mai nebuneşti. Aşa s-a întâmplat cu Manley Sweazey.

Puteţi combina afacerile cu plăcerea. Lui Manley îi plăcea să vâneze şi să pescuiască. Pentru el, a trăi bine însemna să se afunde câte 75 de kilometri în păduri, cu undita şi puşca, şi să se întoarcă acasă peste două zile, obosit, plin de noroi şi foarte fericit.

Singura problemă cu acest hobby al lui era că îi luă prea mult timp din munca lui de agent de asigurări. Într-o zi, după ce părăsise cu inima îndoită unul dintre lacurile preferate şi se întorcea spre birou, lui Manley i-a venit o idee nebunească. Poate că undeva, în sălbăticie, trăiau oameni care aveau nevoie de asigurări. Astfel ar fi putut să lucreze şi să se plimbe prin pădure în acelaşi timp! Şi, într-adevăr, Manley a descoperit că exista un asemenea grup de oameni: lucrătorii companiei de căi ferate din Alaska. Locuiau în barăci împrăştiate pe o distantă de 750 de kilometri de-a lungul căii ferate. Ce-ar fi să le vândă asigurări oamenilor de la căile ferate, vânătorilor şi lucrătorilor de la minele de aur de pe traseu?

În aceeaşi zi, Sweazey a început să facă planuri optimiste. A vorbit cu un agent de asigurări şi a început să-şi facă bagajele. Nu s-a oprit ca să se lase cuprins de îndoieli şi de teama că ideea lui era o nebunie… că ar putea eşua. În loc să întoarcă ideea pe o parte şi pe alta şi să-i caute neajunsurile, a luat o barcă spre Seward, Alaska.

A străbătut de nenumărate ori calea ferată. „Sweazey cel plimbăreţ”, aşa cum fusese poreclit, a devenit o prezenţă obişnuită pentru familiile acelea izolate, nu numai pentru că vindea asigurări acolo unde nu se mai ostenise nimeni să o facă, ci şi pentru că reprezenta lumea exterioară. A făcut eforturi suplimentare. A învăţat să tundă – şi o făcea pe gratis. A învăţat şi să gătească. Cum bărbaţii aceia singuri mâncau în principal conserve şi slănină, Manley, cu talentele sale culinare, era un oaspete binevenit. Şi totul se întâmpla foarte firesc. Făcea ceea ce

voia să facă: se căţăra pe dealuri, vâna, pescuia şi – după propriile lui cuvinte, „ducea viaţa lui Sweazey!”

În afacerile cu asigurări există un loc de onoare special, rezervat acelora care fac vânzări de peste un milion de dolari pe an. Acesta se numeşte Masa Rotundă de Un Milion de Dolari Partea remarcabilă şi aproape incredibilă a poveştii lui Manley Sweazey este următoarea: pentru că a acţionat dintr-un impuls interior, a plecat în pustietăţile din Alaska şi a străbătut calea ferată acolo unde nimeni nu se ostenise să se ducă, a câştigat un milion de dolari şi, în numai un an, şi-a ocupat locul la Masa Rotundă de Un Milion de Dolari.

Nimic din toate acestea nu s-ar fi întâmplat dacă ar fi ezitat să folosească secretul realizării lucrurilor atunci când i-a venit ideea aceea „nebunească”.

Memoraţi formula de pornire *ACŢIONEAZĂ ACUM*!

ACŢIONEAZĂ ACUM! poate influenţa fiecare aspect al vieţii dvs. Vă poate ajuta să faceţi ce aveţi de făcut, dar nu aveţi chef. Vă poate ajuta să nu mai amina ţi lucrurile atunci când aveţi o sarcină neplăcută. Dar, de asemenea, vă poate ajuta, la fel ca pe Manley Sweazey, să faceţi acele lucruri pe care *vreţi* să le faceţi. Vă ajută să profitaţi de acele momente preţioase pe care, dacă le pierdeţi, s-ar putea să nu le mai regăsiţi niciodată. De exemplu, o vorbă de afecţiune adresată unui prieten. Un telefon dat unui asociat, pur şi simplu pentru a-i spune că-l admiraţi. Toate acestea sunt posibile cu formula *ACŢIONEAZĂ ACUM*!

Scrieţi-vă o scrisoare. Iată o idee care vă poate ajuta să începeţi. Aşezaţi-vă şi scrieţi-vă o scrisoare, în care vorbiţi despre lucrurile pe care aţi dorit întotdeauna să le faceţi ca şi cum deja le-aţi fi îndeplinit – obiective personale, fapte de caritate, proiecte legate de comunitate. Scrieţi scrisoarea la fel cum ar scrie autorul unei biografii despre acea minunată persoană care deveniţi atunci când vă aflaţi sub influenţa AMR Dar nu vă opriţi aici. Folosiţi secretul realizării lucrurilor. Folosiţi. formula de pornire *ACŢIONEAZĂ ACUM*!

Reţineţi, indiferent ce aţi făcut sau cine sunteţi,

puteţi fi cel care doriţi să fiţi dacă *acţionaţi* având o AMP.

ACŢIONEAZĂ ACUM! este o formulă importantă de automotivare Este o etapă importantă în înţelegerea şi aplicarea principiilor din capitolul următor, intitulat „Cum să vă motivaţi”.

Călăuza nr. 8

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

l Este mai bine ca oamenii să facă ceva fără a plăti nimic decât să plătească şi să nu facă nimic.

2. „De multe ori, lucrurile pe care le citim şi predicăm devin parte a bibliotecii şi vocabularului nostru în loc să devină o parte a vieţii noastre/ Opriţi-vă şi gândiţi-vă la asta. Cu siguranţă cunoaşteţi principii care vă pot ajuta să obţineţi orice lucru de valoare pe care vi-l doriţi – dar oare integraţi aceste principii în viaţa dvs?

3. „Semănaţi o acţiune şi culegeţi un obicei; semănaţi un obicei şi culegeţi un caracter; semănaţi un caracter şi culegeţi un destin/ Ce obiceiuri de a gândi şi acţiona, în *orice* activitate umană, aţi dori să dobândiţi? Ce obiceiuri aţi vrea să înlăturaţi? Dacă aţi învăţat să recunoaşteţi principiile dezvoltate în această carte şi să le aplicaţi, veţi şti cum să vă formaţi obiceiuri bune şi să le eliminaţi pe cele nedorite.

4. Secretul realizării lucrurilor este: *ACŢIONEAZĂ ACUM*!

5. În întreaga dvs. viaţă, când sugestia *ACŢIONEAZĂ ACUM*! trece din subconştient în conştient, acţionaţi imediat. Este. un obicei datorită căruia veţi reuşi să realizaţi lucruri de valoare.

6. A învăţa depinde de cel care vrea să înveţe. Dacă vreţi să învăţaţi cum puteţi obţine orice lucru care nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs. * acurrfeste momentul să studiaţi şi să învăţaţi conceptele care vă pot arăta cum să vă atingeţi scopurile. Studiaţi şi aplicaţi principiile din această carte – râu vă mulţumiţi să citiţi.

7. Acum este timpul să acţionaţi.

ACŢIONEAZĂ ACUM!

9

Cum să vă motivaţi

Ce este motivaţia?

Motivaţia este ceea ce vă determină *să treceţi la acţiune* sau *să faceţi o alegere*. Este ceea ce *vă oferă un motiv*. Un motives te acel „imbold interior" specific unei persoane, care o îndeamnă la acţiune, cum ar fi un instinct, o pasiune, „" o emoţie, obicei, o stare sufletească, un impuls, o dorinţă sau *ojdee*.

Este speranţa sau *o altă forţă* care iniţiază o acţiune, în încercarea de a obţine anumite rezultate.

Motivaţi-vă pe dvs. Înşivă şi pe alţii. Când cunoaşteţi principiile care vă pot motiva pe dys: / veţi cunoaşte şi principiile care îi pot motiva pe alţii. Şi reciproc, când ştiţi. ce principii îi pot motiva pe alţii, veţi şti şi ce principii vă pot motiva pe dvs.

Scopul acestui capitol este să vă arate cum să vă motivaţi pe dvs. Înşivă. Scopul Capitolului 10 este cum să-i motivaţi pe alţii. Scopul acestei cărţi este să vă explice cum să vă motivaţi pe dvs. şi pe alţii printr-o atitudine mentală pozitivă. În esenţă, este o carte despre motivaţie.

De ce înfăţişăm anumite experienţe ale oamenilor care au cunoscut succesul sau eşecul? Pentru a vă motiva să treceţi la acţiune.

Prin urmare, pentru a vă motiva pe dvs. Înşivă, încercaţi să înţelegeţi principiile care îi motivează pe alţii, iar pentru a-i motiva pe alţii, încercaţi să înţelegeţi principiile care vă motivează pe dvs.

Faceţi-vă obiceiul de a vă motiva cu o AMP... după voinţă. Aceasta vă va permite să vă dirijaţi gândurile, să vă controlaţi emoţiile şi să vă modelaţi destinul.

Motivaţi-vă pe dvs. şi pe ceilalţi folosind ingredientul magic. Care este ingredientul magic? *Jy*

Există cineva care l-a găsit. Iată povestea lui.

Acum câţiva ani, acest om, un fabricant de produse cosmetice de succes, s-a pensionat la vârsta de 65 de ani. De atunci, în fiecare an, prietenii lui organizau o petrecere

de ziua lui şi de fiecare dată îl rugau să-şi dezvăluie secretul. An după an, el refuza cu amabilitate; dar la cea de-a 75-a aniversare, prietenii lui, pe jumătate în glumă, pe jumătate în serios, l-au rugat din nou să le spună secretul său.

„Aţi fost atât de drăguţi cu mine toţi anii aceştia, încât acum o să vă spun, a spus el. Vedeţi voi, pe lângă formulele folosite de alţi cosmeticieni, eu am adăugat un ingredient magic”.

„Care este ingredientul magic?”, a fost întrebat.

„Nu i-am promis niciodată unei femei că produsele mele or s-o facă frumoasă, dar întotdeauna i-am dat o speranţă”.

Speranţa este ingredientul magici

Speranţa este o dorinţă însoţită de aşteptarea de a obţine lucrul dorit şi de credinţa că acesta poate fi obţinut. O persoană reacţionează în mod conştient faţă de un lucru pe care-l doreşte, în care crede şi pe care-l poate obţine.

De asemenea, reacţionează subconştient la imboldul interior care induce acţiunea atunci când sugestiile primite din mediul înconjurător sau autosugestia eliberează forţele din subconştientul său. Reacţia lui la aceste sugestii va determina un comportament aflat într-un raport direct, neutru sau opus unui anumit simbol. Cu alte cuvinte, pot exista diverse tipuri şi diverse grade de factori motivaţionali.

Orice rezultat are o anumită cauză. Fiecare acţiune a dvs. este rezultatul unei cauze date – al motivelor dvs.

De exemplu, speranţa l-a motivat pe fabricantul de cosmetice să construiască o afacere profitabilă. De asemenea, speranţa le-a motivat pe femei să-i cumpere produsele. Speranţa vă va motiva şi pe dvs.

Cele zece motive fundamentale care inspiră orice acţiune umană. Fiecare gând din mintea dvs., fiecare acţiune pe care o întreprindeţi în mod voit are la bază un motiv bine întemeiat sau o combinaţie de motive. Există zece motive care inspiră toate gândurile şi toate acţiunile voluntare. Nimeni nu face ceva fără a avea un motiv să o

facă.

Dacă vreţi să învăţaţi cum să vă motivaţi pe dvs. pentru un anumit scop sau să-i motivaţi pe alţii, trebuie să înţelegeţi foarte bine următoarele zece motive fundamentale. Iată care sunt acestea:

1. Dorinţa de AUTOCONSERVARE
2. Emoţia IUBIRII
3. Emoţia FRICII
4. Emoţia SEXUALĂ
5. Dorinţa de VIAŢĂ DUPĂ MOARTE
6. Dorinţa de LIBERTATE A TRUPULUI ŞI A MINŢII
7. Emoţia FURIEI
8. Emoţia URII
9. Dorinţa de RECUNOAŞTERE ŞI EXPRIMARE
10. Dorinţa de CÂŞTIG MATERIAL

Poate v-aţi dat seama până acum că acest capitol vă oferă hrană pentru minte. Un sandviş bun are 90% pâine şi 10% carne. Spre deosebire de un sandviş, acest capitol are 90% carne. Aşa l-au conceput autorii. Sperăm că-l veţi mesteca şi digera cu atenţie.

Emoţiile negative sunt bune? Din această carte reiese foarte clar că emoţiile, sentimentele şi gândurile negative sunt dăunătoare. Dar există oare situaţii în care acestea sunt bune?

Da, emoţiile, dorinţele, gândurile şi atitudinile negative pot fi bune – la momentul potrivit şi în împrejurările potrivite.

Ceea ce este bun pentru specia umană este bun şi pentru individ. În procesul evoluţiei, emoţiile, sentimentele, gândurile şi atitudinile negative i-au protejat pe oameni. De fapt, acestea au împiedicat dispariţia speciei umane. Şi la fel ca forţa negativă a unui magnet, aceste aspecte negative au respins în mod eficient forţele negative ale celorlalţi. Aşa a fost. Şi fiind vorba despre o lege universală, aşa va fi şi în continuare.

Cultura, rafinamentul şi civilizaţia, precum şi omul însuşi au evoluat pornind de la un stadiu primitiv. Cu cât societatea sau mediul sunt mai culte, mai rafinate sau mai

civilizate, cu atât individul are mai puţin nevoie de aceste aspecte negative. Dar într-un mediu negativ, dominat de antagonisme, o persoană cu bun-simţ va folosi aceste forţe negative cu o AMP pentru a face faţă răului cu care se confruntă.

Deoarece trăiţi într-o ţară ale cărei legi sunt concepute astfel încât să ofere cât mai multe beneficii unui număr cât mai mare de oameni, deoarece drepturile individului sunt protejate, deoarece trăiţi într-o societate şi într-un mediu al culturii, al rafinamentului şi al celei mai înalte civilizaţii, acum nu mai aveţi nevoie de acele gânduri, sentimente, emoţii şi pasiuni negative, moştenite de la generaţiile trecute, de care omul primitiv avea nevoie pentru a rezolva probleme pe care nu le-ar fi putut rezolva altfel. Acum el are legea de partea lui. Şi legea individului este subordonată legii societăţii, în avantajul lui.

Haideţi să clarificăm aceste concepte. Să luăm ca exemplu furia, ura şi frica.

Furia şi ura. Indignarea îndreptăţită faţă de rău este o formă de furie şi de ură. Dorinţa individului de a-şi proteja naţiunea când aceasta este atacată de duşmani sau dorinţa de a-i proteja pe cei slabi împotriva atacului criminal al unui nebun, pentru a le salva viaţa, este un lucru bun. Să ucizi pentru asta, la nevoie, este un exemplu extrem de folosire într-un scop dezirabil a unei emoţii sau a unui sentiment negativ. În societatea noastră, patriotismul unui soldat sau îndeplinirea datoriei de către un ofiţer de poliţie sunt considerate virtuţi.

Frica. De fiecare dată când trăiţi o experienţă nouă sau când vă aflaţi într-un mediu nou, natura vă protejează de potenţialele pericole printr-un avertisment care îmbracă o formă sau alta a sentimentului de frică. Puteţi fi sigur că până şi individul cel mai îndrăzneţ, aflat într-un mediu nou, se va confrunta la început cu un sentiment conştient sau inconştient de frică sau de timiditate. Dacă descoperă că frica nu-i este benefică, persoana cu o AMP va neutraliza emoţia negativă indezirabilă, înlocuind-o cu una pozitivă.

Ce e de făcut? Omul este singurul membru al regnului animal care, prin intermediul minţii sale conştiente, îşi poate controla emoţiile interioare în mod voluntar, şi nu forţat de influenţele exterioare.

De asemenea, el îşi poate schimba în mod deliberat obiceiurile în ceea ce priveşte reacţiile emoţionale. Cu cât nivelul dvs. de civilizaţie, cultură şi rafinament este mai înalt, cu atât mai uşor vă puteţi controla emoţiile şi sentimentele, dacă vreţi să faceţi acest lucru.

Emoţiile sunt controlate printr-o combinaţie între raţiune şi acţiune. Când apar temeri nejustificate sau dăunătoare, ele pot fi şi trebuie neutralizate.

Cum?

Deşi emoţiile dvs. nu induc întotdeauna o reacţie raţională, ele induc imediat impulsul de a trece la acţiune. Vă puteţi folosi raţiunea pentru a decreta inutilitatea unei emoţii negative, motivându-vă astfel să treceţi la acţiune. Puteţi înlocui teama cu un sentiment pozitiv. Cum faceţi asta?

O metodă eficientă este autosugestia – de fapt, autocomanda –, cu ajutorul unui cuvânt-simbol care întruchipează dorinţa dvs. Astfel, dacă vă este frică şi vreţi să fiţi curajos, daţi-vă rapid, de mai multe ori, comanda *Fii curajos*. Apoi treceţi la acţiune. Dacă vreţi să fiţi curajos, acţionaţi cu curaj.

Cum?

Folosiţi formula de pornire *Acţionează acum*\ Apoi treceţi la acţiune.

În acest capitol şi în cel care urmează, veţi vedea cum vă puteţi controla emoţiile şi acţiunile folosind autosugestia. Între timp:

Gândiţi-vă la lucrurile pe care trebuie şi vreţi să le faceţi şi ignoraţi lucrurile pe care nu trebuie şi nu vreţi să le faceţi.

O formulă garantată a succesului. Vă aflaţi printre sutele de mii de persoane din întreaga lume care au citit *Autobiografia lui Benjamin Franklin*, sau printre zecile de mii care au citit cartea lui Frank Bettger *Hozu I Raised*

Myself from Failure to Succes în Selling (De *la eşec la succes în vânzări*)? Dacă nu, vă recomandăm să le citiţi pe amândouă. Aceste cărţi conţin o formulă care reuşeşte întotdeauna, atunci când este aplicată cu o AMP.

În autobiografia lui, Franklin povesteşte că s-a angajat să-l ajute pe Benjamin Franklin, tot aşa cum cea mai importantă persoană vrea să vă ajute pe dvs. A scris următoarele (limbajul a fost modernizat):

„Cum intenţia mea era să dobândesc toate aceste virtuţi, m-am gândit că ar fi bine să nu mă las distras, încercând să fac totul dintr-odată, ci să rezolv lucrurile pe rând; când am terminat cu unul, atunci să trec la următorul şi aşa mai departe, până când o să le parcurg pe toate 13 şi, cum dobândirea unora poate să uşureze dobândirea altora, le-am aranjat pornind de la acest lucru…”

Numele acestor virtuţi, aşa cum le-a enumerat Franklin, împreună cu preceptele (formulele de automotivare ce vor fi folosite în cadrul autosugestiei) asociate cu fiecare, sunt următoarele:

1. CUMPĂTAREA: Să nu mănânci şi să nu bei fără măsură.

2. TĂCEREA: Să nu spui decât lucruri care le pot fi de folos altora sau ţie; să eviţi flecăreala.

3. ORDINEA: Să ai grijă ca fiecare lucru să aibă locul lui; fiecare activitate să fie făcută la momentul potrivit.

4. HOTĂRâREA: Hotărăşte-te să faci ce ai de făcut; rezolvă neapărat ce ai de rezolvat.

5. ECONOMIE: Cheltuieşte numai pentru a face bine altora sau ţie; nu face risipă.

6. HĂRNICIA: Nu pierde timpul; fă întotdeauna ceva util; renunţă la activităţile inutile.

7. SINCERITATEA: Nu te folosi de înşelătorii care-i pot răni pe alţii; gândurile tale să fie curate şi corecte, iar atunci când vorbeşti, fă-o aşa cum trebuie.

8. DREPTATEA: Nu nedreptăţi pe nimeni prin fapte rele sau omiţând să-ţi îndeplineşti îndatoririle”.

9. MODERAŢIA: Evită extremele; fereşte-te de

nedreptăţile dureroase.

10. CURĂŢENIA: Nu accepta lipsa de curăţenie a trupului, a hainelor sau a locuinţei.

11. LINIŞTEA: Nu te lăsa tulburat de fleacuri ori de întâmplări obişnuite sau inevitabile.

12. CASTITATEA: Foloseşte sexualitatea numai pentru sănătate sau pentru a avea urmaşi, fără a aluneca în nesimţire sau slăbiciune, fără a dăuna liniştii ori reputaţiei tale sau a altora.

13. UMILINŢA: Imită-i pe Iisus şi pe Socrate.

În continuare, Franklin a scris: „Gândindu-mă apoi că, după sfatul lui Pitagora din Versurile de Aur, va fi nevoie de o examinare zilnică, am conceput următoarea metodă pentru a efectua această examinare.

Am făcut un jurnal în care am alocat câte o pagină pentru fiecare virtute. Am liniat fiecare pagină cu cerneală roşie, astfel încât să aibă şapte coloane, câte una pentru fiecare zi a săptămânii. Am tras peste aceste coloane 13 linii, marcând începutul fiecăreia cu prima literă a fiecăreia dintre virtu ti; pe fiecare linie, în coloana respectivă, aveam să marchez printr-un punct negru fiecare greşeală pe care aveam să o fac în ceea ce priveşte respectarea virtuţii în ziua aceea/7 Iată diagrama:

CUMPĂTAREA

Să nu mănânci şi să nu bei peste măsură

	L	M	Mi	j	V	s	D
e							
T	*				*		*
O	*	*		*	*	*	*
H		*				*	
E		*					
H		*					
S		*					
D							
M							
C							
L							

C							
U							

Forma paginilor

Pe cât este de important să cunoaşteţi formula, pe atât de important este să ştiţi cum s-o folosiţi. Iată cum puteţi folosi cele învăţate:

O FORMULĂ ÎN ACŢIUNE

1. *Concentraţi-vă o săptămână întreagă asupra unui singur principiu, în fiecare zi*. De fiecare dată când se iveşte ocazia; răspundeţi printr-o acţiune potrivită.

2. A doua săptămână, începeţi să lucraţi cu al doilea principiu sau a doua virtute. Pe primul lăsaţi-l în seama subconştientului. Dacă se iveşte vreo ocazie care readuce în zona conştientă un principiu anterior, folosiţi formula de pornire *ACŢIONEAZĂ ACUM*! şi apoi ACŢIONAŢI! Continuaţi să vă concentraţi asupra câte unui principiu în fiecare săptămână şi lăsaţi-le pe celelalte să se manifeste de la sine, în împrejurările potrivite.

3. Când aţi terminat seria, luaţi-o de la început. Astfel, la sfârşitul unui an, veţi fi parcurs întregul ciclu de patru ori.

4. Când aţi dobândit o trăsătură dorită, alegeţi un nou principiu corespunzător unei noi virtuţi, atitudini sau activităţi pe care doriţi să o dezvoltaţi.

Tocmai aţi citit despre metoda pe care a folosit-o Benjamin Franklin pentru a-l ajuta pe Benjamin Franklin. Deoarece cartea de faţă este una din care puteţi învăţa cum să vă ajutaţi pe dvs. Înşivă, ar fi înţelept din partea dvs. să studiaţi metoda lui Franklin şi să vedeţi cum puteţi aplica principiile lui. În capitolul intitulat „Cum să-i motivaţi pe alţii”, veţi vedea cum a ajuns Frank Bettger de la eşec la succes folosind planul lui Benjamin Franklin.

Dacă decideţi să vă folosiţi propriul dvs. plan şi nu ştiţi exact cu ce principii să începeţi, puteţi porni de la cele 13 virtuţi descrise de Benjamin Franklin; sau puteţi folosi cele 17 principii ale succesului descrise în Capitolul 2.

Acum să adăugăm nişte pâine la sandviş. Haideţi să vorbim despre primul „om Fuller Brush”.

Alfred C. Fuller, primul dintre „oamenii Fuller Brush” „provenea dintr-o familie săracă din Noua Scoţie. Al părea mi capabil să păstreze o slujbă. De fapt, în primii doi ani în care încercase să-şi câştige existenţa, fusese dat afară din trei locuri.

Apoi în viaţa lui Fuller a avut loc o schimbare radicală. Pentru că a încercat să vândă perii. Fuller a început să se simtă motivat. Şi-a dat seama că primele trei slujbe nu fuseseră potrivite pentru el.

Nu-i plăcuse munca. Nu îl atrăgea. Dar vânzarea i se potrivea ca o mănuşă. Şi a văzut imediat că se poate descurca bine că „vânzător. Îi plăcea munca lui. Aşadar, Al şi-a condiţionat mintea să devină cel mai bun comerciant din lume. Era extraordinar.

Şi odată ce a avut succes ca vânzător, şi-a stabilit un scop în drumul său pe scara succesului. Acesta era să pornească propria lui afacere. Scopul se potrivea foarte bine personalităţii lui, cu condiţia să fie tot în domeniul vânzărilor.

Alfred C. Fuller a încetat să mai vândă perii pentru altcineva. Seara îşi fabrica propriile sale perii, iar a doua zi le vindea. Iar când vânzările au început să crească, a închiriat un spaţiu într-o clădire veche, pentru 11 dolari pe lună, şi a angajat un ajutor care să fabrice periile, în timp ce el se concentra asupra vânzării. Unde a ajuns băiatul care fusese dat afară de la primele trei slujbe?

La firma Fuller Brush, având mii de vânzători din uşă-n uşă şi milioane de dolari venit anual!

Vedeţi dvs., dacă faceţi ceea ce vi se potriveşte, aveţi mai multe şanse să reuşiţi.

Dar există factori motivaţionali mai importanţi decât a fi concediat, a face bani sau a reuşi în afaceri. Cel mai puternic de pe listă este dorinţa de autoconservare.

S-au întors şapte. Căpitanul Edward V. Rickenbacker a fost unul dintre americanii care s-au bucurat de cel mai mare succes şi de cel mai înalt respect.

Cpt. Eddie, după cum i se spunea cu afecţiune, este un simbol al credinţei, al integrităţii, al bucuriei de a

munci din greu şi al bunului-simţ.

Cei care l-au întâlnit, i-au audiat conferinţele sau i-au citit cartea *Seven Came Through* (*S-au întors şapte*) s-au simţit la rândul lor inspiraţi de simbolul pe care-l reprezintă acest om.

Avionul care-i transporta pe cpt. Eddie şi echipajul său s-a prăbuşit în Oceanul Pacific. În prima săptămână, nu s-a găsit nicio urmă a navei sau a oamenilor. Nici în cea de-a doua. Dar lumea a primit cu înfiorare vestea că cpt. Eddie a fost salvat în cea de-a 21-a zi.

Imaginaţi-vă cum au stat cpt. Eddie şi echipajul lui pe trei plute în mijlocul Pacificului, înconjuraţi doar de mare şi de cer. Imaginaţi-vă suferinţele acestor oameni la şocul contactului cu apa, după ce avionul lor se prăbuşise, sub căldura soarelui arzător, flămânzi şi însetaţi. Apoi imaginaţi-vă cum cele trei plute erau alipite în fiecare dimineaţă şi în fiecare seară, iar fiecare membru al echipajului stătea cu capul plecat, rugându-se, ascultând *Psalmul* 23 ori versetele din *Matei* 6, 31 – 34: „Deci, nu duceţi grijă, spunând: Ce vom mânca, ori ce vom bea, ori cu ce ne vom îmbrăca? (Că după toate acestea se străduiesc neamurile); ştie doar Tatăl vostru Cel ceresc că aveţi nevoie de ele. Căutaţi mai întâi împărăţia lui Dumnezeu şi dreptatea Lui şi toate acestea se vor adăuga vouă. Nu vă îngrijiţi de ziua de mâine, căci ziua de mâine se va îngriji de ale sale. Ajunge zilei răutatea ei.”[8]

Acum v-aţi făcut o imagine, aşa că haideţi să vedem ce spune însuşi cpt. Eddie în cartea lui:

„După cum am mai spus, nu mi-am pierdut nicio clipă credinţa în salvarea noastră, dar ceilalţi nu păreau să împărtăşească pe deplin starea mea de spirit. Tovarăşii mei începuseră să se gândească la ce-i aşteaptă după moarte.

Vă spun cu toată sinceritatea că nu m-am îndoit nicio clipă că vom fi salvaţi.

---

8 Citatele biblice au fost extrase din Biblia sau Sfinla Scriptură, Editura In stitutului Biblic şi de Misiune Ortodoxă al BOR, Bucureşti, 1995. (N. red.)

Am încercat să-mi împărtăşesc filosofia acestor oameni, sperând să le stimulez dorinţa de a rezista. Mă bizuiam pe simpla observaţie că cu cât aveam să sufăr mai mult în încercările care-mi fuseseră date, cu atât aveam să apreciez mai mult izbăvirea. E parte din înţelepciunea ce vine odată cu vârsta”.

Dacă ne întrebaţi cum vă puteţi automotiva, vă vom enumera mobilurile de bază. Le repetăm aici!

Mai întâi, dorinţa de autoconservare; apoi emoţia iubirii, a fricii şi a sexului. Urmează dorinţa de viaţă după moarte şi libertatea trupului şi a minţii. După aceea, emoţia furiei şi a urii. În continuare, dorinţa de recunoaştere şi de autoexprimare. Iar ultima de pe lista celor zece motive este dorinţa de bunăstare materială.

În capitolul următor veţi vedea cum îi puteţi motiva pe alţii cu ajutorul unuia sau a mai multora dintre aceste aspecte.

Călăuza nr. 9

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Motivaţia este ceea ce vă determină să treceţi la acţiune sau să faceţi o alegere. Speranţa sau o altă forţă iniţiază o acţiune în încercarea de a obţine anumite rezultate.

2. Motivaţi-vă pe dvs. Înşivă cu o AMP. Reţineţi: ceea ce mintea omului poate concepe şi poate crede se poate realiza cu o AMP. Recunoaşteţi posibilitatea ca improbabilul să se împlinească.

3. Speranţa este ingredientul magic în a vă motiva pe dvs. şi pe alţii.

4. Emoţiile, sentimentele, gândurile şi atitudinile negative sunt bune, la momentul potrivit şi în împrejurările potrivite.

5. Cele zece motive fundamentale sunt: autoconservarea, iubirea, frica, sexul, dorinţa de viaţă după moarte, libertatea trupului şi a minţii, furia, ura, dorinţa de recunoaştere şi autoexprimare şi dorinţa de câştig material.

6. Motivaţi-vă pe dvs. Înşivă aşa cum s-a automotivat

Benj*a-l* min Franklin. Creaţi-vă propria diagramă. FACEŢI ACEASJ TA ACUM! Dacă vă este greu să enumeraţi 13 virtuţi pe care aţi dori să le dobândiţi sau scopuri pe care aţi vrea sa de atingeţi, puteţi începe cu una sau două, apoi să adăugaţi şi altele, pe măsură ce vă daţi seama care sunt virtuţile sau scopurile dorite. La fel ca Benjamin Franklin, creaţi o formulă de automotivare pentru fiecare. *Important*: examinaţi-vă zilnic progresul.

7. Cpt. Eddie Rickenbacker şi-a format o credinţă puternică, iar aceasta i-a venit în ajutor la nevoie. Cum vă puteţi întări credinţa, astfel încât să vă ajute în momentele în care aveţi cea mai mare nevoie de ea?

8. Sunteţi pregătit să vă folosiţi credinţa în momentele cele mai dificile?

SPERANŢA ESTE INGREDIENTUL MAGIC PENTRU VĂ MOTIVA PE DVS. ŞI PE ALŢII!

10

Cum să-i motivăm pe ceilalţi

Este important să ştim cum să-i motivăm pe alţii într-o manieră eficientă şi în direcţia cea bună. Pe parcursul vieţii, între dvs. şi alte persoane se creează deseori relaţii în care dvs. le motivaţi pe ele, iar ele vă motivează pe dvs.: relaţii între părinte şi copil, între profesor şi elev, între vânzător şi cumpărător, între stăpân şi slujitor – jucaţi pe rând fiecare rol.

Cum şi-a motivat tatăl un copil. Un băiat de doi ani şi jumătate mergea pe stradă cu tatăl lui după o masă de Crăciun extrem de îmbelşugată. Cam după un bloc şi jumătate, puştiul se opri, privi zâmbind în sus către tatăl lui şi spuse: „Tati…”, apoi se opri. Tatăl lui răspunse: „Da?” Băiatul tăcu o secundă sau două şi continuă: „Dacă spui *te rog*, te las să mă duci în braţe”. Cine ar putea rezista unei asemenea motivaţii? Chiar şi un nou-născut îşi poate motiva părinţii să treacă la acţiune.

Fireşte, şi părinţii îşi motivează, la rândul lor, copiii. Acest lucru l-au ilustrat foarte bine Thomas Edison şi mama lui. A avea încredere într-un copil îi dă acestuia

încredere în sine. Când copilul se simte învăluit în *credinţa* certă şi plină căldură că totul va fi bine, are şanse de reuşită mai mari chiar decât îşi imaginează el. Nu se mai apără; lasă garda jos; nu-şi mai risipeşte energia emoţională ferindu-se de posibilele suferinţe pe care i le poate provoca eşecul; îşi foloseşte energia tinzând către posibilele recompense ale succesuluh Este relaxat. Încrederea i-a influenţat capacităţile în mod semnificativ, scoţând la lumină tot ce este mai bun în el. „Datorită mamei mele am ajuns cel care am ajuns”. Şi chiar Napoleon Hill a avut o experienţă în această direcţie. Iată ce ne povesteşte despre ea:

Pe când eram copil, eram considerat o adevărată pacoste. Ori de câte ori se rătăcea o vacă pe păşune, se spărgea un geam sau un copac era doborât în mod misterios, toată lumea îl suspecta pe tânărul Napoleon Hill, în plus, toată această suspiciune avea un motiv. Mama mea murise, iar tatăl şi fraţii mei mă considerau rău, aşa că eram într-adevăr un copil rău. Dacă asta era părerea oamenilor despre mine, doar nu era să-i dezamăgesc.

Apoi, într-o zi, tatăl meu anunţă că avea să se recăsătorească. Toţi eram îngrijoraţi cu privire la noua noastră „mamă”, dar mai ales eu eram ferm hotărât că nicio mamă nouă care urma să ne calce pragul nu avea să-şi găsească loc în inima mea. În fine, sosi şi ziua în care această străină intră la noi în casă. Tatăl meu rămase în spate şi o lăsă să se descurce aşa cum credea ea de cuviinţă. Ea ocoli camera şi ne salută veselă pe fiecare – până când ajunse la mine. Eu stăteam drept ca un băţ, cu mâinile încrucişate la piept şi i-am aruncat o privire lipsită de orice urmă de amabilitate.

„Iar el e Napoleon, spuse tatăl meu. Cel mai rău băiat din împrejurimi”.

Nu voi uita niciodată ce a făcut atunci mama mea vitregă. Şi-a aşezat mâinile pe umerii mei şi m-a privit drept în ochi, iar ochii ei aveau o strălucire de care-mi voi aminti întotdeauna cu drag. „Cel mai rău băiat? spuse ea. Nici vorbă. Este cel mai inteligent băiat din împrejurimi şi

nu trebuie decât să-l ajutăm să dovedească asta”.

Mama mea vitregă a fost cea care m-a încurajat întotdeauna să-mi propun proiecte îndrăzneţe, care s-au dovedit mai târziu temelia carierei mele. Nu voi uita nicicând lecţia extraordinară pe care mi-a dat-o cu privire la cum trebuie să-i motivezi pe ceilalţi, dându-le încredere în ei înşişi. Datorită ei am ajuns cel care am ajuns. Dragostea ei profundă şi credinţa ei nezdruncinată m-au motivat să încerc să devin aidoma celui care considera ea că sunt.

Aşadar, îi puteţi motiva pe alţii având încredere în ei. Trebuie să precizez că încrederea este ceva activ, nu pasiv. Încrederea pasivă nu este cu nimic mai puternică decât vederea pentru un ochi incapabil să *observe*. Omul înzestrat cu o încredere activă se bazează pe convingere şi nu se teme de eşec, deoarece presupune că va reuşi.

Când îi motivaţi pe alţii având încredere în ei, aceasta trebuie să fie o încredere activă. Trebuie să-i dăruiţi încrederea dvs. Trebuie să spuneţi: „Ştiu că o să ai succes în această slujbă, aşa *că Teu* şi *alţii* ne bazăm pe succesul tău. Te aşteptăm…”

Dacă aveţi o asemenea încredere în cineva, va reuşi.

Credinţa poate fi exprimată într-o scrisoare. De fapt, o scrisoare este un instrument extraordinar pentru a vă exprima gândurile şi a motiva o altă persoană.

O scrisoare ne poate schimba viaţa în bine. Oricine scrie o scrisoare influenţează, prin sugestie, subconştientul destinatarului. Fireşte, puterea acestei sugestii depinde de o serie de factori.

De exemplu, dacă sunteţi părinte şi fiul sau fiica dvs. frecventează o şcoală din alt oraş, puteţi realiza ceva care altfel ar fi foarte dificil. Puteţi folosi ocazia: (a) pentru a modela caracterul copilului; (b) pentru a discuta chestiuni pe care le-aţi aborda foarte greu sau chiar deloc într-o conversaţie directă. Dar copilul va aprecia sfatul dvs. dacă îl primeşte prin intermediul unei scrisori sincere, compuse cu atenţie.

Pentru fiul sau fiica aflată departe de casă, o

scrisoare este cum nu se poate mai bine venită, cu tot conţinutul ei, inclusiv sfaturile. Iar dacă e scrisă în modul potrivit, va fi citită des, studiată şi digerată.

Directorul sau responsabilul de vânzări care le scrie agenţilor săi scrisoarea potrivită îi poate motiva să depăşească toate recordurile anterioare. De asemenea, agentul care-i scrie directorului său de vânzări va avea de beneficiat de pe urma acestui instrument de motivaţie.

O scrisoare trebuie bine gândită. Autorul trebuie să-şi cristalizeze ideile pe hârtie. El poate pune întrebări pentru a dirija mintea destinatarului pe făgaşul dorit. De fapt, poate să pună o întrebare astfel încât să primească o scrisoare ca răspuns. Iar atunci când celălalt nu răspunde, poate folosi o momeală, aidoma unui expert în publicitate. Iată ce a făcut J. Pierpont Morgan.

O metodă de a motiva un student să scrie acasă. J. Pierpont Morgan a dovedit că există cel puţin o metodă de a-i determina pe studenţi să răspundă la o scrisoare. Sora lui i se plânsese că cei doi fii ai ei, studenţi, pur şi simplu nu voiau să scrie acasă. DI Morgan i-a spus că îi poate determina pe băieţi să răspundă imediat dacă le trimite o scrisoare. Iar sora lui l-a provocat să o dovedească. Prin urmare, el i-a scris o scrisoare fiecărui nepot şi a primit imediat răspuns de la amândoi

Surprinsă, sora lui l-a întrebat: „Cum ai făcut?” Morgan i-a înmânat scrisorile şi ea a văzut că amândouă conţineau informaţii interesante despre viaţa de student şi gânduri despre casă. Însă post-scriptumul era similar: „N-am primit cei zece dolari pe care spuneai că i-ai pus în plic!”

Motivaţi prin exemplul dvs. Un bun director de vânzări ştie că una dintre cele mai eficiente metode de a motiva un vânzător este de a-i oferi un exemplu în munca pe teren. W. Clement Stone a inspirat mulţi oameni prin povestea următoare, în care ne spune cum a instruit un vânzător din Sioux City. Iată ce ne povesteşte:

Într-o seară, l-am ascultat pe unul dintre vânzătorii noştri din Sioux City, Iowa, plângându-se timp de peste

două ore. Nu mai contenea să-mi spună cum muncise două zile în Sioux Center şi nu făcuse nicio vânzare. Spunea: „E imposibil să vinzi în centru, pentru că oamenii de acolo sunt olandezi, sunt ataşaţi de un spirit de clan şi nu vor să cumpere de la străini. În plus, recoltele din zonă au fost compromise timp de cinci ani la rând”.

I-am sugerat ca a doua zi să mergem împreună în Sioux Center, oraşul în care muncise timp de două zile fără să încheie nicio vânzare. Aşadar, în dimineaţa următoare ne-am dus în Sioux Center. Intenţia mea era să-i dovedesc că un vânzător cu o AMP, care credea în sistemul firmei noastre şi îl folosea putea să vândă indiferent de obstacole.

În timp ce vânzătorul conducea, am închis ochii, m-am relaxat, am meditat şi mi-am condiţionat mintea. M-am gândit la motivele pentru care trebuia şi urma să le vând acelor oameni, şi nu la motivele pentru care nu puteam.

Iată cum m-am gândit: El spune că sunt olandezi şi că au spirit de clan; prin urmare, n-o să cumpere. Asta-i bine! Ce poate fi bine în asta? Este un fapt binecunoscut că dacă vinzi ceva unui membru al unui clan, în special unui lider, poţi vinde apoi întregului clan. Tot ce am de făcut este să închei prima vânzare cu persoana potrivită. O voi face chiar dacă-mi ia mult timp.

El susţine că în zonă au fost probleme cu recolta timp de cinci ani la rând. Ce-ar putea fi mai minunat? Olandezii sunt oameni extraordinari şi fac economii. În plus, sunt responsabili şi vor să-şi protejeze familiile şi proprietăţile. De fapt, probabil că n-au cumpărat asigurări în caz de accident de la alţi vânzători pentru că aceştia nici n-au încercat să le vândă. La fel ca vânzătorul de lângă mine, au avut o atitudine mentală negativă. Poliţele noastre oferă o protecţie excelentă la un preţ redus. Pot spune chiar că nu am niciun concurent!

Apoi m-am apucat de ceea ce eu numesc „condiţionare mentală”. Mi-am repetat cu smerenie, sinceritate, aşteptare pozitivă şi emoţie: „Te rog, Doamne, ajută-mă să vând! Te rog, Doamne, ajută-mă să vând! Te rog, Doamne, ajută-mă să vândi” Ahrf repetat Ttirr râdli şi

din nou „Te rog, Doamne, ajută-mă să vând!” Apoi am tras un pui de somn. Când am ajuns în Sioux Center, ne-am dus la o bancă. Personalul acesteia consta dintr-un vicepreşedinte, un funcţionar şi un casier. În 20 de minute, vicepreşedintele cumpărase una din cele mai complexe poliţe de asigurarele care le vinde firma noastră – poliţa completă. Şi funcţionarul a cumpărat o poliţă completă. Dar pe casier n-o să-l uit niciodată, pentru că n-a cumpărat.

Începând cu prima societate comercială situată lângă bancă, am începu să prospectăm teritoriul în mod sistematic, magazin după magazin, birou după birou; am vorbit cu fiecare om din fiecare firmă.

S-a întâmplat un lucru uluitor: toate persoanele cu care am vorbit în ziua aceea au cumpărat poliţa completă. Fără excepţie.

În drumul înapoi către Sioux City, i-am mulţumit Puterii Divine pentru ajutorul primit.

De ce am reuşit să vând acolo unde alţii nu reuşiseră? în realitate, succesul meu s-a datorat aceloraşi motive pentru care ceilalţi eşuaseră, însă cu *ceva în plus*.

Agentul spusese că era imposibil să le vinzi, pentru că erau olandezi şi aveau spirit de clan. Asta înseamnă AMN. Eu ştiam însă că vor cumpăra tocmai pentru că erau olandezi şi aveau spirit de clan. Asta înseamnă AMP. De asemenea, agentul îmi spusese că era imposibil să le vinzi, pentru că recoltele din ultimii cinci ani fuseseră compromise. Asta înseamnă AMN.

Eu ştiam că ei vor cumpăra tocmai pentru că recoltele le fuseseră compromise în ultimii cinci ani. Asta înseamnă AMP.

Acel *ceva în plus* era diferenţa dintre AM ŞI AMN. Eu i-am cerut îndrumare şi ajutor Puterii Divinei în plus am avut convingerea că aveam să le primesc.

Agentul s-a întors în Sioux Center şi a petrecut acolo foarte mult timp. Iar fiecare zi a însemnat pentru el un nou record de vânzări.

Această poveste ilustrează cât de important este să

motivezi o altă persoană prin exemplul personal; agentul a reuşit acolo unde înainte dăduse greş pentru că a înţeles cât de important este să lucrezi cu o atitudine mentală pozitivă.

Există multe metode de a motiva o persoană, dar una dintre cele mai eficiente este cu ajutorul unei cărţi care-i oferă inspiraţie.

Când vreţi să motivaţi pe cineva, folosiţi o carte motivaţional practică. Principalii factori ai reuşitei în vânzări sunt, în ordinea importanţei: (a) motivaţia de a trece la acţiune; (b) cunoaşterea unei tehnici bune de vânzări pentru produsul sau serviciul respectiv – aşa-numitul *knoxv-hoxv*[9]; şi (c) cunoaşterea produsului sau a serviciului în sine, *cunoaşterea activităţii*. Aceste trei principii ne pot asigura succesul în orice afacere sau profesie.

În povestea pe care tocmai aţi citit-o, puteţi presupune că vânzătorul cunoştea atât tehnica de vânzări, cât şi serviciul pe care-l oferea. Îi lipsea însă ingredientul cel mai important – motivaţia de a trece la acţiune.

Cu mulţi ani în urmă, Morris Pickus, un binecunoscut director şi consultant de vânzări, i-a dat lui W. Clement Stone un exemplar din cartea *De la idee la bani*. De atunci, Stone a folosit cărţi motivaţionale cum sunt cele menţionate în cartea de faţă pentru a-i ajuta pe vânzători să se automotiveze pentru a trece la acţiune. DI Stone ştie că inspiraţia şi entuziasmul sunt sufletul unei organizaţii de vânzări. Iar cum flacăra inspiraţiei şi a entuziasmului se va stinge dacă nu e alimentată cu combustibil, dl Stone şi-a făcut un obicei din a le dărui reprezentanţilor săi cărţi de automotivaţie. Asta pe lângă publicaţiile săptămânale şi lunare, al căror rol este acela de „vitamine mentale”.

Dacă ştiţi cum să motivaţi o persoană, puteţi reuşi în copilărie, Walter Clarke de la Walter Clarke Associates, Providence, Rhode Islans, voia să fie medic. Dar când a crescut, s-a gândit că vrea să devină inginer. Aşa că a studiat ingineria.

---

9 în traducere aproximativă: să ştii cum. (N. red)

La Universitatea Columbia, a descoperit însă că funcţionarea minţii umane este un subiect atât de interesant şi de provocator, încât a trecut de la inginerie la psihologie. Şi în cele din urmă şi-a luat maştera tul în acest domeniu.

Walter Clarke a lucrat ca funcţionar de resurse umane la magazinul Macy's şi la alte câteva concerne binecunoscute. Pe vreme aceea, testele psihologice nu făceau decât să ofere informaţii despre acele aspecte pentru care erau concepute: inteligenţa, aptitudinile şi personalitatea candidaţilor. Lipsea însă ceva important!

Walter s-a angajat să descopere factorul lipsă. S-a gândit: „Un inginer ştie să selecteze piesa potrivită şi să o pună la locul ei, pentru ca maşina să funcţioneze în mod eficient. Este exact ce vreau să fac eu cu oamenii. Vreau să selectez persoana potrivită pentru postul potrivit".

Vedeţi dvs., Walter, la fel ca mulţi alţi funcţionari de resurse umane, a descoperit că unii oameni nu se bucură de succes în slujba lor, deşi, conform testele psihologice, aveau suficientă inteligenţă, aptitudini şi personalitate pentru a reuşi. „Atunci cum se explică absenteismul, schimbarea rapidă a personalului şi eşecul? s-a întrebat el. Care este factorul lipsă? e/

Răspunsul la această întrebare a devenit atât de simplu şi de evident, încât e de mirare că alţi psihologi nu l-au descoperit. Vedeţi dvs., o persoană este mai mult decât un trup cu o funcţionare mecanică. Este o minte cu un trup. Succesul sau eşecul se datorează motivaţiei – sau lipsei acesteia.

Prin urmare, Walter s-a angajat să dezvolte o tehnică de analiză care avea să facă următoarele:

a) Să indice tendinţele comportamentale ale individului într-un mediu plăcut sau ostil.

b) Să indice tipul de mediu care-l atrage şi pe care-l respinge în situaţii favorabile sau nefavorabile.

c) în esenţă, să indice munca cea mai „potrivită" pentru un individ.

De asemenea, Walter s-a angajat să dezvolte o

metodă care să analizeze eficient cerinţele unui anumit post.

Iar pentru că a muncit din greu şi şi-a continuat cercetările, Walter Clarke a descoperit şi a recunoscut exact ceea ce căuta. A creat aşa-numita *Analiză vectorială a activităţii*, cunoscută şi sub numele de AVA. Aceasta se bazează pe semantică, mai precis, pe reacţia individului la simboluri rostite. Pe baza răspunsurilor candidatului, Clarke desena o diagramă Totodată, a conceput o formulă pentru trasarea unei diagrame similare pentru orice post posibil.

Când diagrama candidatului corespunde cu aceea a postului, avem combinaţia perfectă.

De ce?

Deoarece candidatul va munci în domeniul care i se potriveşte cel mai bine. O persoană va face un lucru care-i place şi se va simţi chiar foarte bine.

Unicul scop al AVA, aşa cum a fost concepută de Walter Clarke, este de a ajuta conducerea firmelor: (a) în selecţia personalului; (b) în dezvoltarea gestiunii; (c) în a reduce costurile semnificative legate de absenteism; (d) în schimbarea personalului.

Walter Clarke a atins un ţel major. Timp de mulţi ani, W. Clement Stone a căutat un instrument ştiinţific pe care să-l folosească pentru a-i ajuta pe reprezentanţii aflaţi sub custodia lui să-şi rezolve problemele personale, familiale, sociale şi de afaceri. Căuta o formulă simplă, corectă şi uşor de folosit ca să poată renunţa la încercările pe dibuite şi să dea rezultate rapide când ea îi este aplicată unui anumit individ dintr-un mediu dat.

Prin urmare, când a auzit despre AVA, dl Stone a făcut cercetări şi şi-a dat seama imediat că era instrumentul pe care-l căuta de atâta vreme. A observat că AVA putea fi folosită în mult mai multe scopuri decât cel pentru care fusese conceput. Iar când l-a studiat sub îndrumarea lui Walter Clarke, concluziile sale au fost confirmate.

Atunci când ştiţi: (a) care sunt trăsăturile individului;

(b) în ce mediu trăieşte; (c) ce anume îl motivează, atunci îl puteţi motiva.

Cum să motivaţi o altă persoană. Pe parcursul acestei cărţi, aţi văzut importanţa semanticii, a cuvintelor-simboluri, a sugestiei, a autosugestiei conştiente şi inconştiente. Aceste lucruri au fost subliniate mai cu seamă în Capitolul 4. DI Stone a combinat aceste lucruri cu cele învăţate din tehnica AVA.

Astfel a ajuns la ceea ce a reprezentat pentru el o descoperire extraordinară în tehnica motivării celorlalţi.

Descoperirea era următoarea: atunci când ai o AMP, poţi fi tot ceea ce vrei să fii, dacă eşti dispus să plăteşti preţul. Indiferent de experienţele din trecut, de aptitudini, de coeficientuTIde inteligenţă sau de mediul în care trăieşti. Ţineţi minte – aveţi puterea dea alege.

Nu trebuie neapărat să studiaţi AVA ca să învăţaţi cum să vă motivaţi pe dvs. Înşivă şi pe alţii. Dar cu siguranţă v-ar ajuta. Atunci când ştiţi ce îl motivează pe un individ, puteţi folosi tehnica potrivită.

O tehnică simplă pe care o puteţi folosi pentru a vă motiva pe dvs. şi pe ceilalţi se bazează pe sugestie, pe autosugestia conştientă şi inconştientă. Haideţi să discutăm mai la obiect:

1 Dacă, de exemplu, un vânzător este timid şi munca lui îi cere să fie agresiv, atunci:

(a) Directorul de vânzări abordează problema în mod raţional, arătându-i că timiditatea şi frica sunt ceva firesc. El îi dovedeşte vânzătorului că alţii şi-au depăşit timiditatea. Apoi îi recomandă să rostească frecvent un cuvânt sau o frază de automotivare care să simbolizeze ceea ce-şi doreşte.

(*b*) în această situaţie, vânzătorul trebuie să repete în fiecare dimineaţă şi în diverse momente de pe parcursul zilei, repede şi ritmat, următoarele cuvinte: „Fii agresiv! Fii agresiv!” O va face mai cu seamă dacă se simte nesigur într-un anumit mediu în care trebuie să treacă la acţiune. În acest caz, va folosi formula de pornire *Acţionează acum*!

2. când un director de vânzări descoperă că unul

dintre oamenii lui este viclean sau necinstit, va avea o discuţie cu el. Şi dacă observă că vânzătorul vrea să-şi corecteze defectul, atunci:

(a) Directorul de vânzări îi spune cum au rezolvat alţii această problemă. Îi dă vânzătorului o carte, un articol sau o poezie din domeniul motivaţional ori îi recomandă să citească anumite pasaje din Biblie. Am descoperit că lucrări cum sunt *I Caii* (*Eu pot*) de Ben Sweetland şi *I Dare You* (*Te provoc*) de William Danforth sunt deosebit de eficiente.

(*b*) într-o situaţie de genul aceleia de la punctul (b) de mai sus, vânzătorul trebuie să repete rapid „Fii om de încredere! Fii om de încredere!" în fiecare dimineaţă şi cât mai des pe parcursul zilei. Trebuie să facă aceasta mai ales când se simte tentat să fie necinstit sau să pună la cale o înşelătorie într-un anumit mediu, unde este necesar să ia o decizie. Trebuie să folosească formula de automotivare „Să ai curajul să înfrunţi adevărul", precum şi formula de pornire *Acţionează acum*!

Cred că nu e nicio problemă să înţelegeţi acest plan, fiindcă l-am ilustrat frecvent pe parcursul acestei cărţi.

Şi pentru că îi înţelegeţi eficienţa, îl veţi folosi.

În plus, spre deosebire de sutele de mii de persoane care au citit autobiografia lui Benjamin Franklin, veţi începe imediat să folosiţi metoda lui de a obţine succesul. Spre deosebire de ei, dvs. v-a fost dezvăluit *Secretul Realizării Lucrurilor*: *Acţionează acum*!

Folosiţi metoda lui Franklin pentru a obţine rezultate!

Da, sute de mii de persoane au citit *Autobiografia* lui Benjamin Franklin. Cu toate acestea, n-au învăţat cum să folosească principiile succesului cuprinse în ea. A existat însă cel puţin un om care a făcut-o: Frank Bettger.

Bettger a ascultat mesajele care-i erau adresate, pentru că avea o problemă: dăduse faliment în afaceri. Şi căuta o metodă practică, eficientă care să-l ajute să se ajute pe sine. Cum ştia ce caută, a descoperit secretul lui Franklin.

Franklin a afirmat că îşi datorează tot succesul şi toată fericirea de care a avut parte unei singure idei: O formulă de reuşită personală. Bettger a recunoscut această formulă şi a folosit-o. Ce s-a întâmplat? A parcurs drumul de la la *eşec* la *succes*. Şi ne povesteşte despre aceasta în extraordinara lui carte motivaţională, *How I caised Myself from Failure to Succes în Selling* (*De la eşec la succes în vânzări*).

De ce n-aţi folosi şi dvs. formula lui Franklin pentru reuşita personală? Puteţi s-o faceţi, cu condiţia să vreţi. Dacă autorii acestei cărţi au reşit să vă motiveze să folosiţi această idee, atunci şi dvs., ca şi Bettger, veţi parcurge drumul de la eşec la succes. Sau, dacă nu sunteţi falit, atunci – folosind metoda lui Franklin – veţi reuşi să găsiţi ceea ce căutaţi: înţelepciune, virtute, fericire, sănătate sau bogăţie.

Bettger şi-a notat obiectivele pe 13 cartonaşe. Primul dintre ele era intitulat: „Entuziasm”. Formula de automotivare era: *Ca să fii entuziast, POARTĂ-TE cu entuziasm*. Sau, după cum a demonstrat-o atât de convingător marele profesor şi psiholog William James: emoţiile nu te impulsionează imediat să raţionezi, dar întotdeauna te conduc imediat la acţiune.

Iar acţiunea poate fi fizică sau mentală. Un gând poate fi la fel de stimulativ şi de eficient ca o faptă în ceea ce priveşte transformarea unei emoţii negative într-una pozitivă. Într-o asemenea situaţie, acţiunea – fie ea fizică sau mentală – precede emoţia.

Vedeţi cum funcţionează planul. Deoarece scopul acestei cărţi este să vă ajute să vă ajutaţi pe dvs. Înşivă şi deoarece autorii vor *să treceţi la acţiune*, acum vom ilustra felul în care îi motivăm pe oamenii dintr-un public să acţioneze după sistemul Franklin-Bettger.

Iată cum am motivat mii de cursanţi să aplice planul Franklin-Bettger folosind cartonaşul „Entuziasm” şi formula de automotivare: *Ca să fii entuziast, poartă-te ca şi cum ai fi entuziast*. Chemăm un cursant în faţa sălii şi îi dăm o lecţie simplă, dar eficientă, pe care o va învăţa

imediat. Iată cum procedăm noi (vă sfătuim să încercaţi şi dvs.). Urmează dialogul dintre instructor şi cursant:

(Notă: Afirmaţiile şi întrebările instructorului sunt redate cu caractere aldine. Răspunsurile elevului sunt scrise cu caractere cursive.)

Vrei să te simţi entuziast?

Da.

Atunci învaţă formula de automotivare: „Ca să fii entuziast, poartă-te cu entuziasm". Repetă această frază.

Ca să fii entuziast, poartă-te cu entuziasm.

Corect! Care este cuvântul-cheie din această frază?

„Poartă-te".

Exact. Hai să parafrazăm mesajul, ca să înveţi principiul şi să-l poţi integra şi aplica în propria ta viaţă. Dacă vrei să fii bolnav, ce faci?

Mă port ca şi cum aş fi bolnav.

Corect. Dacă vrei să fii melancolic, ce faci?

Mă port ca şi cum aş fi melancolic.

Corect! Iar dacă vrei să fii entuziast, ce faci?

Ca să fiu entuziast, mă port ca şi cum aş fi entuziast.

Apoi începem să-i arătăm că poate să folosească această formulă de automotivare pentru a obţine orice virtute sau pentru a atinge orice scop. Dacă luăm ca exemplu *dreptatea*, pe cartonaş putem scrie: *Ca să fii drept, POARTĂ-TE ca şi cum ai fi drept*.

Apoi instructorul spune următoarele:

Ţineţi minte, atunci când accepţi ideea altcuiva, ea devine ideea *ta*. Este a *ta*\ Acum vreau să vorbiţi pe un ton entuziast. Vreau să vă purtaţi cu entuziasm. Ca să vorbiţi cu entuziasm, faceţi următoarele:

1. *Vorbiţi tare*! Acest lucru este indicat mai cu seamă dacă sunteţi tulburat, dacă simţiţi că tremuraţi când staţi în faţa publicului, dacă aveţi „nervi la stomac 7.

2 *Vorbiţi repede*! Atunci mintea dvs. va funcţiona mai repede. Dacă vă concentraţi şi citiţi rapid, puteţi parcurge şi înţelege mai bine două cărţi în timpul în care aţi citi una singură.

3. Subliniaţi! Subliniaţi cuvintele importante, pe

acelea care sunt importante pentru dvs. sau pentru cei care vă ascultă – de exemplu, un cuvânt cum este *dvs*.

4. *Faceţi pauze în vorbire*! Când vorbiţi repede, faceţi o pauză atunci când urmează un punct, o virgulă sau un alt semn de punctuaţie. Veţi folosi astfel efectul dramatic al tăcerii. Mintea ascultătorului va înţelege gândurile pe care le-aţi exprimat. Dacă faceţi o pauză înaintea unui cuvânt pe care doriţi să-l accentuaţi, îl scoateţi şi mai mult în evidenţa.

5. *Zâmbiţi*! Când vorbiţi tare şi repede, tonul dvs. poate deveni arţăgos. Ca să evitaţi acest lucru, zâmbiţi – cu vocea, cu faţa şi cu ochii.

6 *Modulaţi-vă vocea*! Acest lucru este important dacă vorbiţi o perioadă lungă de timp. Reţineţi, puteţi modula atât intensitatea, cât şi volumul vocii. Puteţi să vorbiţi tare şi, din când în când, să treceţi la un ton moderat şi mai puţin intens.

7. Când „nervii de la stomac77 s-au potolit, puteţi vorbi pe un ton moderat, dar entuziast.

Acţionează acum! în capitolul precedent, aţi citit despre cele 13 principii folosite de Benjamin Franklin. Vi s-a spus că *entuziasmul* este primul dintre cele 13 principii folosite de Frank Bettger. De asemenea, ştiţi că o Atitudine Mentală Pozitivă este primul dintre cele 17 Principii ale Succesului.

Prin urmare, dacă n-aţi făcut-o încă, scrieţi primul dintre cele 17 cartonaşe, cu titul „Formează-ţi o atitudine mentală pozitivă77. Concepeţi apoi câte un cartonaş pentru fiecare dintre cele 17 principii ale succesului; folosiţi metoda lui Franklin pentru a obţine rezultate.

În acest moment, dacă acţionaţi după formula de pornire *Acţionează acum*, veţi vedea că vă puteţi motiva pe dvs. Înşivă. *Puteţi să faceţi aceasta*! Iar dacă vă automotivaţi în mod intenţionat, nu va fi o problemă să-i motivaţi pe alţii.

Dacă ştiţi să vă motivaţi pe dvs. şi pe ceilalţi, sunteţi pregătit să primiţi Cheia Cetăţii Bogăţiei. Capitolul următor răspunde la întrebarea: Există vreo scurtătură

către Cetatea Bogăţiei?

Călăuza nr. 10

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. În cursul vieţii, între dvs. şi ceilalţi se creează relaţii în care dvs. Îi motivaţi pe ei şi ei vă motivează pe dvs. Învăţaţi şi aplicaţi arta motivaţiei cu o AMP.

2. Motivaţi-i pe ceilalţi să aibă încredere în sine, arătându-le încrederea pe care o aveţi în ei şi în dvs.

3. O scrisoare poate schimba în bine viaţa cuiva. Formaţi-vă obiceiul de a-i motiva pe cei dragi prin scrisori cu sugestii bune, înţelepte.

4. Motivaţi-i pe ceilalţi prin exemplul personal.

5. Când vreţi să motivaţi pe cineva, folosiţi o carte motivaţională.

6. Dacă ştiţi ce anume motivează o persoană, o puteţi motiva, dacă vă însuşiţi arta motivaţiei cu o AMP.

7. Motivaţi-i pe ceilalţi prin sugestie. Motivaţi-vă pe dvs. Înşivă prin autosugestie conştientă.

8. Emoţiile nu conduc neapărat la raţiune, dar ele conduc întotdeauna la acţiune. Dacă vă amintiţi vreo situaţie în care v-a fost teamă, ce credeţi că aţi fi putut face ca s-o neutralizaţi?

9. Pentru a fi entuziast, purtaţi-vă cu entuziasm!

10. Pentru a vorbi cu entuziasm şi a vă depăşi timiditatea şi frica: (a) vorbiţi tare; (b) vorbiţi repede; (c) subliniaţi cuvintele importante; (d) faceţi pauză acolo unde ar urma un punct, o virgulă sau un alt semn de punctuaţie; (e) zâmbiţi, pentru ca tonul dvs. să nu devină arţăgos; şi o modulaţi-vă vocea.

11. Compuneţi primul dintre cele 17 cartonaşe „Succesul printr-o AMP”. *Acţionează acum*!

ORICE LUCRU DIN VIAŢĂ PE CARE MERITĂ SĂ-L AI MERITĂ SĂ TE ROGI PENTRU EL!

PARTEA A TREIA

Cheia cetăţii bogăţiei

11

Există o scurtătură către cetatea bogăţiei?

Există vreo scurtătură către cetatea bogăţiei?

O scurtătură este o metodă de a îndeplini ceva mai repede şi mai direct decât prin procedura obişnuită. Reprezintă un drum mai direct decât cel folosit în mod obişnuit.

Omul care o ia pe scurtătură îşi *cunoaşte* destinaţia. Ştie drumul" direct. Dar nu va ajunge niciodată la destinaţie dacă nu porneşte la drum şi nu continuă să meargă, indiferent de întreruperile sau de obstacolele pe care le întâlneşte.

În Capitolul 2 am enumerat cele 17 principii ale succesului:

1. O atitudine mentală pozitivă
2. Un scop bine definit
3. Disponibilitatea de a face eforturi
4. gândire limpede 5. Autodisciplină
6. O minte clară
7. Credinţa Aplicată
8. O personalitate plăcută
9. Iniţiativă personală
10. Entuziasm
11. Atenţie controlată
12. Lucru în echipă
13. Capacitatea de a învăţa din înfrângeri
14. viziune creativă
15. Planificarea timpului şi banilor
16. Menţinerea sănătăţii fizice şi mentale
17. Folosirea forţei cosmice (a legii universale)

De ce repetăm cele 17 principii ale succesului?

Vrem să *vă* arătăm scurtătura către cetatea bogăţiei. Vrem să mergeţi pe drumul cel mai direct.

Dar pentru a merge pe drumul cel mai direct, este absolut necesar *să gândiţi având o AMP*... iar o atitudine mentală pozitivă este rezultatul aplicării acestor principii ale succesului.

Cuvântul *gândire* este un simbol. Semnificaţia lui pentru dvs. depinde de cine sunteţi *dvs*.

Cine sunteţi *dvs*?

Sunteţi un rezultat al eredităţii, al mediului în care trăiţi, al corpului fizic, al minţii conştiente şi subconştiente, plus o anumită poziţie şi direcţie în timp şi spaţiu… şi multe altele, inclusiv forţe cunoscute şi necunoscute.

Atunci când *gândiţi având o AMP*, puteţi influenţa, utiliza, controla sau armoniza toate aceste aspecte.

Nimeni nu poate gândi în locul dvs.

Prin urmare, scurtătura către cetatea bogăţiei poate fi exprimată printr-un simbol compus din şapte cuvinte.

Gândiţi având o AMP şi îmbogăţiţi-vă!

Dacă aplicaţi într-adevăr AMP în gândirea dvs., acţiunea va urma de la sine. Veţi folosi principiile AMP prezentate în această carte – principii care vă vor ajuta să atingeţi orice scop care nu încalcă legile lui Dumnezeu site drepturile semenilor dvs.

Călăuza nr. 11

UN GÂND PENTRU REFLECŢIE

O scurtătură către cetatea bogăţiei: gândiţi având o AMP şi îmbogăţiţi-vă!

DACĂ AVEŢI O AMP.

PUTEŢI SĂ FACEŢI ORICE – CU CONDIŢIA ŞI CREDEŢI!

12

A trageţi bogăţia, nu o respingeţi

Oricine aţi fi – indiferent de vârsta, de educaţia sau de ocupaţia dvs. – puteţi atrage bogăţia. Şi în egală măsură o puteţi respinge. Noi spunem astfel: „Atrageţi bogăţia – nu o respingeţi”.

Din acest capitol veţi afla cum puteţi câştiga bani. V-ar plăcea să fiţi bogat? Fiţi sincer cu dvs. Înşivă. Sigur că v-ar plăcea. Sau poate că vă e teamă să fiţi bogat?

Poate sunteţi bolnav şi din cauza asta nu încercaţi să vă îmbogăţiţi. În acest caz, amintiţi-vă experienţa lui Milo C. Jones, despre care aţi citit în Capitolul 2.

Sau, dacă vă aflaţi într-un spital, puteţi atrage bogăţia prin studiu, gândire şi planificare, aşa cum a făcut

George Stefek.

Dacă vă aflaţi într-un pat de spital, gândiţi! Studiind carierele oamenilor care au reuşit în viaţă, am descoperit că îşi dau întâlnire cu succesul în ziua în carejpun mânajse o carte de dezvoltare personală. Nu subestimaţi niciodată valoarea unei cărţi? Cărţile sunt instrumente care vă inspiră să vă faceţi noi pLanuri îndrăzneţe şi care vă pot lumina zilele întunecate pe care le atrage după sine un asemenea plan.

George Stefek era în convalescenţă la spitalul administrativ al veteranilor din Hines, Illinois. Acolo, din întâmplare, a descoperit valoarea timpului investit în gândire. Din punct de vedere financiar, era falit. Fiind în convalescenţă, avea foarte mult timp la dispoziţie. În afară de a citi şi a gândi, nu prea avea mare lucru de făcut. Aşa că George a citit *De la idee la bani*. Era pregătit.

I-a venit o idee. Ştia că la multe spălătorii, cămăşile proaspăt călcate erau împăturite peste o bucată de carton, ca să rămână întinse şi să nu apară cute. După ce a trimis câteva scrisori, George a aflat că spălătoriile dădeau pe aceste cartoane cam 4 dolari la 1.000 de bucăţi. Ideea lui era să vândă cartoanele cu 1 dolar mia; dar pe fiecare din ele urma să pună o reclamă. Desigur, cei care-şi făceau reclamă aveau să plătească spaţiul, iar George urma să câştige din asta.

George a avut o idee şi a încercat să o pună în practică.

Când a ieşit din spital, a trecut la acţiune!

Cum era nou în publicitate, a avut partea lui de probleme. Dar până la urmă şi-a format tehnici de vânzări eficiente, prin metoda pe care alţii o numesc „încercare şi eroare”, iar noi o numim „încercare şi succes”.

George n-a renunţat la obiceiul pe care şi-l făcuse în spital – acela de a studia, a gândi şi a face planuri în fiecare *zi*.

Chiar şi atunci când afacerea lui mergea strună, George s-a hotărât să sporească vânzările mărind eficienţa serviciului oferit. Ştia că după ce scoteau cămăşile de pe

ele, clienţii spălătoriilor aruncau cartoanele.

Aşa că şi-a pus întrebarea: „Cum pot face ca familiile să păstreze cartoanele cu reclame?” Şi a găsit soluţia.

Ce a făcut? Pe o parte a cartonului a tipărit în continuare reclame, alb-negru sau color. Pe partea cealaltă a adăugat ceva nou – un joc interesant pentru copii, o reţetă delicioasă pentru soţie sau un careu complicat de cuvinte încrucişate pentru întreaga familie. George ne-a povestit despre un soţ care s-a plâns că factura de la spălătorie crescuse brusc şi inexplicabil. Apoi a descoperit că soţia lui trimitea la spălătorie cămăşi pe care în mod normal le-ar mai fi putut purta o zi, doar ca să primească mai multe reţete!

Dar George nu s-a oprit aici. Era ambiţios. Voia să-şi extindă şi mai mult afacerea. Şi-a pus din nou întrebarea: „Cum?” Şi a găsit răspunsul.

George Stefek a oferit suma de 1 dolar la mia de bucăţi de carton pe care o primea de la spălătorii Institutului american al spălătoriilor. În schimb, institutul a făcut recomandarea ca fiecare membru să se ajute pe sine şi întreaga asociaţie folosind numai cartoanele lui George Stefek.

Astfel, George a făcut o altă descoperire importantă: *cu cât dăruieşti mai mult din ceea ce este bun şi dezirabil, cu atât primeşti mai mult*!

Aşadar, o sesiune de gândire planificată cu grijă i-a adus lui George Stefek o avere importantă. A descoperit că timpul dedicat gândirii este esenţial pentru a atrage bogăţia.

Ideile cele mai bune ne vin în momentele de linişte. Să nu faceţi greşeala de a crede că agitaţia frenetică este cel mai bun mijloc de a fi eficient. Să nu presupuneţi că timpul alocat gândirii înseamnă timp pierdut. Gândirea este fundamentul pe care se clădesc toate celelalte lucruri.

Desigur, nu e nevoie să mergeţi la spital ca să vă faceţi obiceiul de citi cărţi motivaţionale bune, de a gândi sau a face planuri. Iar sesiunile de gândire, studiu şi planificare nu trebuie să fie prea lungi. Dacă investiţi doar

1% din timp într-o sesiune de studiu, gândire şi planificare, viteza de realizare a scopurilor va creşte într-un mod uluitor.

Fiecare zi are 1 440 de minute. Investiţi 1% din acest timp într-o sesiune de studiu, gândire şi planificare. Veţi fi uimit die ceea ce pot face pentru dvs. acele 14 minute. Veţi descoperi cu surprindere dâatunci când vă formaţi acest obicei, ideile constructive vor apărea aproape oricând şi oriunde: când spălaţi vasele, când mergeţi cu autobuzul sau când faceţi baie.

Aveţi grijă să folosiţi două dintre cele mai grozave şi totuşi cele mai simple instrumente inventate vreodată – instrumente pe care le-a folosit un geniu ca Thomas Edison – un creion şi o foaie de hârtie. El avea întotdeauna la îndemână o hârtie şi un creion. Şi dvs., la fel ca el, puteţi să vă notaţi ideile care vă vin în timpul zilei sau al nopţii.

CLaltă condiţie pentru a atrage bogăţia este să învăţaţi cum să vă stabiliţi un scop. Este foarte important să înţelegeţi asta. Foarte puţini oameni înţeleg cu adevărat cum trebuie să-şi stabilească un scop, chiar dacă îşi dau seama cât este de important.

Învăţaţi să vă definiţi scopurile. Trebuie să reţineţi patru lucruri importante.

(a) *Notaţi-vă scopul*. Atunci veţi începe să vă cristalizaţi gândirea. Simplul fapt de a gândi în timp ce scrieţi va crea în memoria dvs. O impresie de neşters.

(b) *Stabiliţi un termen*. Specificaţi o dată la care vă veţi atinge obiectivul. Acest lucru vă motivează: vă îndeamnă să o porniţi în direcţia dorită şi să vă continuaţi drmjiul.

(c) *Propuneţi-vă standarde înalte*. Se pare că există o relaţie directă între uşurinţa de a atinge un scop şi intensitatea motivaţiei. În Capitolul 9 aţi descoperit cum să vă motivaţi pe dvs., iar în Capitolul 10, cum să-i motivaţi pe ceilalţi.

Cu cât scopul dvs. principal este mai important, cu atât mai intens va fi efortul dvs. de a-l atinge. Motivul: în mod normal, veţi stabili cel puţin un obiectiv intermediar,

precum şi unul imediat. Aşadar, ţintiţi cât mai sus. Apoi urmaţi etapele imediate şi intermediare care vă conduc spre ţelul propus.

Iată o întrebare care ar trebui să vă stimuleze gândirea: unde veţi fi şi ce veţi face peste zece ani dacă faceţi în continuare ce faceţi astăzi?

(d) *Ţintiţi sus*. Se ştie că pentru a urmări un ţel măreţ, pentru a cere prosperitate şi abundenţă, nu este necesar un efort mai mare decât pentru a accepta mizeria şi sărăcia.

M-am tocmit cu viaţa pentru un bănuţ şi viaţa nu mi-a dat mai mult.

Totuşi am implorat-o din nou seara.

Când am văzut ce puţin aveam.

Căci viaţa e un patron onest îţi dă atât cât ceri

Dar odată ce te-ai înţeles la bani.

Trebuie să mergi până la capăt.

Am muncit pe-o simbrie de slugă la la urmă să aflu cu disperare că indiferent cât i-ai cere vieţii.

Ea e dispusă să plătească.

Trebuie să fiţi suficient de îndrăzneţ pentru a cere de la viaţă mai mult decât vi se pare că meritaţi acum, pentru că se ştie că oamenii au tendinţa să se ridice la înălţimea cerinţelor care li se impun.

Deşi este extrem de util să vă faceţi un plan de la început până la sfârşit, acest lucru nu se poate realiza întotdeauna. Nu cunoaştem întotdeauna răspunsurile la toate problemele care se pot ivi în cursul unei călătorii îndelungate. Dar dacă ştiţi unde vă aflaţi şi unde vreţi să fiţi şi începeţi de acolo de unde sunteţi pentru a ajunge acolo unde vreţi, dacă vă păstraţi motivaţia, veţi merge înainte, pas cu pas, până la destinaţie.

Faceţi primul pas. După ce vă stabiliţi un scop, trebuie să treceţi la acţiune. O bunică în vârstă de 63 de ani, d-na Charles Philipia, a hotărât să meargă pe jos din New York până în Miami, Florida. A ajuns la Miami şi, în timp ce se afla acolo, a fost intervievată de ziarişti. Voiau să ştie dacă n-o înspăimântase ideea unei călătorii atât de

lungi. Cum de avusese curajul să facă o asemenea călătorie, cu propriile-i picioare drept unic mijloc de transport?

„Nu e nevoie de curaj ca să faci un pas, răspunse d-na Philipia. Şi de fapt chiar asta am făcut. Am făcut un pas. Apoi încă unul. Apoi încă unul şi încă unul şi iată-mă aici”.

Da, trebuie să faceţi acel prim pas. Indiferent cât timp investiţi în gândire şi studiu, nu vă este de niciun folos dacă nu acţionaţi.

Un autor a fost prezentat de un prieten unui om din Phoenix, Arizona. Prezentarea a fost destul de neobişnuită.

„Fă cunoştinţă cu omul care a primit un milion de dolari în mână pentru o mină de aur, iar acum are atât milionul, cât şi mina”.

„Cum ai reuşit să faci asta?”, a fost întrebat, cu uluire şi admiraţie.

„A, păi aveam o idee, dar nu aveam bani. Aveam un ciocan şi un târnăcop. Aşa că mi-am luat ciocanul şi târnăcopul ca să-mi transpun ideea în realitate”, răspunse el.

„Apoi m-am gândit: dacă aş căuta o mină de aur şi aş săpa în jurul filonului, dacă aş găsi mina, una dintre cele mai mari corporaţii miniere şi-ar permite să o exploateze, în timp ce eu n-aş avea capitalul necesar. Ştiţi, maşinăriile astea costă mult în ziua de azi.

Aşa că am căutat şi am găsit un filon de aur. După toate semnele, dădusem o lovitură foarte mare. Am vândut filonul cu două milioane de dolari. Condiţiile au fost un milion de dolari în mână şi o primă rată ipotecară de un milion de dolari. Pe când operaţiile miniere erau în curs de desfăşurare, filonul a secat. I-am informat pe proprietarii companiei miniere că dacă vor să abandoneze mina, o iau înapoi şi anulez ipoteca. Au acceptat. Aşa că, vedeţi dvs., am primit un milion de dolari în mână pentru mină şi acum am atât banii, cât şi mina”.

AMN respinge bogăţia. O atitudine mentală pozitivă va atrage bogăţia, dar o atitudine mentală negativă vâăfăce exact contrariul.

Dacă aveţi o atitudine mentală pozitivă, veţi *continua să încercâţ Tpmcihă* veţi ajunge la bogăţia dorită. Poate Tveţi începe cu o atitudine mentală pozitivă şi veţi face primul pas înainte. Dar e posibil să fiţi influenţat de partea negativă a talismanului şi să vă opriţi la numai un pas de destinaţie. Poate nu veţi folosi unul dintre cele 17 principii ale succesului. Iată un exemplu foarte bun:

Să-l numim pe omul nostru Oscar. În ultima parte a anului 1929, se afla la gara din Oklahoma City, unde trebuia să aştepte mai multe ore un tren către est. Petrecuse luni întregi în deserturile vestice, la temperaturi de peste 43°C. Căuta petrol pentru un concern din est şi avusese succes.

Oscar era absolvent al unui institut politehnic. Se spune că pusese la un loc vechea nuia magică, galvanometre, magnetometre, oscilografe, tuburi radio şi alte instrumente şi construise un instrument pentru detectarea depozitelor de petrol.

Oscar primise de veste că firma pe care o reprezenta dăduse faliment. Preşedintele folosise importantele resurse financiare ale companiei în speculaţii pe piaţa de acţiuni. La sfârşitul anului 1929, piaţa a avut o cădere. Oscar se întorcea acasă. Nu mai avea slujbă şi perspectiva era destul de sumbră.

AMN a început să pună stăpânire pe el.

Deoarece trebuia să aştepte mai multe ore, a decis să-şi omoare timpul exersându-şi instrumentul în gară. Cifrele care indicau prezenţa depozitelor de petrol erau atât de mari, încât Oscar, într-un acces de furie, dădu cu piciorul în instrument şi îl distruse.

Vedeţi dvs., Oscar era frustrat.

„Nu poate fi atâta petrol! Nu poate fi atâta petrol!”, strigă el cu dezgust.

Dar Oscar era frustrat. Era sub influenţa unei atitudini mentale negative. Ocazia pe care o căuta se afla chiar la picioarele sale. Trebuia să facă un singur pas ca să ajungă la ea. Dar fiind sub influenţa unei AMN, a refuzat să o recunoască.

Şi-a pierdut încrederea în propria lui invenţie. Dacă s-ar fi aflat sub influenţa unei AMP, ar fi atras bogăţia în loc s-o respingă.

Credinţa aplicată este unul dintre cele 17 principii ale succesului. Vă puteţ Pdovedferedinţa numai apâicând-o în momentele în care aveţi cea mai mare nevoie de ea.

AMN l-a făcut pe Oscar să creadă că multe lucruri în care crezuse nu erau „adevărate. Amintiţi-vă: Recesiunea a întipărit o frică puternică în mintea multor oameni, iar Oscar a fost unul dintre ei. Muncise din greu şi făcuse sacrificii, dar ajunsese pe drumuri fără să aibă nicio vină pentru asta. Avusese foarte mult respect pentru preşedintele firmei lui, şi iată că acest om căruia îi acordase încredere deturnase fondurile companiei. Maşina care-şi dovedise valoarea în trecut părea să o fi luat razna. Da – Oscar era frustrat.

Când s-a urcat în tren la gara din Oklahoma City, Oscar şi-a abandonat maşinăria. Şi a abandonat, de asemenea, unul dintre cele mai bogate zăcăminte de petrol ale naţiunii.

La puţin timp după aceea, s-a descoperit că Oklahoma City literalmente *se scălda în petrol*. Oscar a devenit un exemplu viu a doua principii:

O atitudine mentală pozitivă atrage bogăţia, iar o atitudine mentală negativă o respinge

Vă puteţi îmbogăţi şi cu un salariu modest. Dar poate veţi spune: „Toate chestiile astea cu atitudinea mentală pozitivă şi negativă sunt foarte bune pentru cineva care vrea să câştige un milion de dolari. Dar pe mine nu mă interesează cu adevărat să câştig un milion de dolari.

Bineînţeles, îmi doresc siguranţă. Vreau suficienţi bani ca să trăiesc bine şi să-mi pot asigura cele necesare traiului atunci când mă voi pensiona.

Cum rămâne cu mine, un angajat într-o firmă? Cum rămâne cu mine, care am doar un salariu modest?” Iată răspunsul nostru:

Şi dvs. vă puteţi îmbogăţi. Suficient pentru a obţine siguranţa dorită. Sau chiar suficient pentru a face avere, în

pofida spuselor dvs. Permiteţi-i părţii AMP a talismanului dvs. să vă influenţeze în mod favorabil.

Vă vom dovedi că acest lucru este posibil.

Iar dacă, dintr-un motiv oarecare, încă nu sunteţi convins pe deplin, vă recomandăm să citiţi o carte: *The Richest Man în Babylon* (*Cel mai bogat om din* Babiloii). Apoi faceţi primul pas înainte. Continuaţi să mergeţi şi veţi obţine siguranţa financiară sau bunăstarea pe care o căutaţi. Este exact ce a făcut şi dl Osborn.

Deşi era un angajat, dl Osborn s-a îmbogăţit. Nu cu mulţi ani în urmă, s-a pensionat, afirmând: „Acum banii mei fac bani pentru mine, iar eu fac ceea ce vreau".

Principiul pe care l-a folosit dl Osborn este atât de evident, încât deseori trece neobservat.

Principiul pe care l-a învăţat el şi pe care-l puteţi folosi şi dvs. poate fi exprimat în numai câteva cuvinte. Citind *The Richest Man* în *Babylon*, dl Osborn a descoperit că poţi deveni bogat dacă:

(a) Economiseşti a zecea parte din fiecare dolar pe care-l câştigi;

(b) La fiecare şase luni, îţi investeşti economiile şi dobânda sau dividendele obţinute din aceste economii şi investiţii;

(c) Când investeşti, ceri sfatul experţilor cu privire la investiţii sigure, pentru a nu risca să-ţi pierzi capitalul.

Permiteţi-ne să repetăm: este exact ceea ce a făcut dl Osborn. Gândiţi-vă puţin. Puteţi obţine siguranţă sau bunăstare economisind doar o zecime din fiecare dolar câştigat şi investindu-l cu chibzuinţă.

Când trebuie să începeţi? *Acum*!

Haideţi să comparăm experienţa domnului Osborn cu aceea a unui om care se bucura de o sănătate fizică bună şi a citit o carte motivaţională. Avea 50 de ani când i-a fost prezentat Napoleon Hill.

Omul zâmbi şi spuse: „V-am citit cartea *De la idee la bani* cu mulţi ani în urmă – dar nu sunt bogat".

Napoleon Hill râse, apoi răspunse cu seriozitate:

„Dar puteţi fi bogat. Aveţi viitorul în faţă. Trebuie să

fiţi pregătit. Iar ca să fiţi pregătit pentru ocaziile care vă ies în cale, mai întâi trebuie să vă formaţi o atitudine mentală pozitivă”. Iar lucrul cel mai interesant este că omul acela a urmat sfatul autorului. Peste cinci ani, încă nu era bogat, dar îşi formase o atitudine mentală pozitivă. Şi era pe cale să se îmbogăţească. Avusese datorii de multe mii de dolari. În cei cinci ani, le achitase pe toate şi cu banii economisiţi începuse să facă investiţii.

Şi-a format o AMP în timp ce *a studiat* cartea *De la idee la bani*. Nu a citit-o pur şi simplu. A învăţat să recunoască principiile şi să le aplice.

Când era sub influenţa părţii AMN a talismanului său, era aidoma acelor lucrători care pun neîndemânarea lor pe seama uneltelor.

Aţi dat vreodată vina pe uneltele dvs?

Dacă aveţi un aparat de fotografiat perfect şi folosiţi filmul potrivit; dacă aveţi un ansamblu de reguli pentru a face fotografii perfecte, în orice condiţii; dacă altcineva face cu aparatul dvs. fotografii extraordinare, iar ale dvs. sunt nişte rateuri – atunci unde este greşeala?

E ceva în neregulă cu aparatul de fotografiat?

Poate aţi citit regulile, dar nu v-aţi dat osteneala să le înţelegeţi? Sau poate le-aţi înţeles, dar nu le-aţi aplicat?

Oare veţi citi *Succesul şi atitudinea* – o carte care poate schimba în bine cursul vieţii dvs. – fără a vă osteni să înţelegeţi, să memoraţi formulele de automotivare, să învăţaţi principiile care vă garantează succesul şi să le aplicaţi? Răspunsul depinde numai de dvs.

Nu e prea târziu să învăţaţi.

Dacă nu aţi aflat până acum, nu e prea târziu: veţi reuşi cu adevărat numai dacă ştiţi şi înţelegeţi regulile; veţi reuşi cu adevărat numai dacă aplicaţi regulile. Prin urmare, faceţi-vă timp să înţelegeţi şi să aplicaţi ceea ce citiţi în această carte. AMP vă va ajuta.

„Casa visurilor mele. e/ Reţineţi, gândurile dvs. şi afirmaţiile pe care le faceţi cu privire la dvs. vă determină atitudinea mentală. Dacă aveţi un obiectiv valoros, găsiţi motivul pentru care îl *puteţi* atinge, nu sute de motive

pentru care nu o puteţi face.

Una dintre regulile privind realizarea scopurilor cu ajutorul AMP este aceea de *a acţiona* odată ce v-aţi propus un scop. O alta este: „Faceţi eforturi în plus”. W. Clement Stone ne povesteşte următoarea experienţă, care ilustrează ambele reguli:

Într-o seară de aprilie, pe când eram în vizită la Frank şi Claudia Noonan în México City, Claudia comentă: „Mi-ar plăcea să avem o casă în Jardines del Peregal de San Angel”. (Acesta este cartierul cel mai select al acestui frumos oraş.)

„De ce nu aveţi?”, am întrebat.

Frank râse şi răspunse: „Nu avem bani”.

„Ce importanţă are, dacă ştiţi ce vreţi?”, am întrebat eu, apoi, fără să aştept un răspuns, le-am pus o întrebare pe care aş putea să v-o pun şi dvs.

„Apropo, aţi citit vreodată o carte motivaţional cum ar fi *De la idee la bani*, *Forţa gândirii pozitive*, *Eu pot*, *Te provoc*, *TNT*, *Imaginaţia aplicată*, *Aprinde lumina verde în viaţa ta*, *Hectare de diamante* sau *Magia credinţei*?”

„Nu”, veni răspunsul.

Prin urmare, le-am povestit despre o serie de experienţe ale unor persoane care ştiau ce vor, au citit o carte motivaţional, i-au ascultat mesajul, apoi au trecut la acţiune. Le-am povestit chiar cum, cu ani în urmă, am cumpărat o casă nouă de 30.000 de dolari în condiţiile stabilite de mine, cu un avans de 1.500 de dolari, şi cum am reuşit să achit întreaga sumă la termenul cuvenit. Le-am promis să le trimit una dintre cărţile recomandate, şi aşa am făcut. Frank şi Claudia Noonan erau pregătiţi.

Anul următor în decembrie, în timp ce studiam în biblioteca mea, am primit un telefon de la Claudia, care mi-a spus: „Tocmai am sosit din México City, iar primul lucru pe care eu şi Frank vrem să-l facem este să-ţi mulţumim/ „Să-mi mulţumiţi pentru ce?”

„Vrem să-ţi mulţumim pentru noua noastră casă din Jardines del Pedregal de San Angel”.

Peste câteva zile, la cină, Claudia mi-a explicat: „Într-

o după-amiază de sâmbătă, Frank şi cu mine ne odihneam la noi acasă. Ne-au sunat nişte prieteni din State şi ne-au întrebat dacă am vrea să-i ducem până în Jardines del Pedregal de San Angel.

Întâmplător, amândoi eram foarte obosiţi. În afară de asta, îi mai dusesem acolo în cursul săptămânii. Frank era cât pe-aci să se scuze, când i-a trecut prin minte o expresie folosită în carte – *Fă eforturi în plus*.

În timp ce-i conduceam prin acel paradis creat de mâna omului, am văzut casa visurilor mele – chiar şi piscina după care tânjeam". (Claudia este Claudia Eckert, campioană la înot.)

„Frank a cumpărat-o".

Frank spuse: „Poate ai vrea să ştii că deşi proprietatea costă peste o jumătate de milion de pesos, am dat un avans de numai 5.000 de pesos. Ne costă mai puţin să trăim în Jardines del Pedregal de San Angel decât în fosta noastră casă".

„Cum se poate?", am întrebat eu, surprins.

„Ştii, am cumpărat ambele case de pe proprietate, nu una singură. Chiria de pe o casă ne ajunge să plătim toată afacerea".

La urma urmei, nici n-a fost atât de surprinzător. Pentru o familie, este chiar un lucru obişnuit să cumpere un apartament duplex, să închirieze unul şi să locuiască în celălalt. Ceea ce este surprinzător pentru o persoană fără experienţă este cât de uşor poţi ajunge acolo unde vrei dacă înţelegi şi aplici principiile succesului dintr-o autobiografie sau o carte de dezvoltare personală.

„Atrageţi bogăţia având o AMP", spunem noi. Dvs. spuneţi: „E nevoie de bani ca să faci bani, iar eu n-am bani/ Aceasta este o atitudine mentală negativă. Dacă nu aveţi bani, folosiţi BA. Acesta este subiectul capitolului următor.

Călăuza nr. 12

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Dacă vă cunoaşteţi destinaţia şi faceţi primul pas, sunteţi pe drumul cel bun!

2. Dovada credinţei este să o aplicaţi atât în

momentele bune, cât şi atunci când aveţi cea mai mare nevoie de ea.

3. Dacă nu reuşiţi după ce aţi citit şi studiat cartea de faţă, cine e de vină?

4. Casa visurilor dvs.: o puteţi avea! La fel ca Frank şi Claudia Noonan, puteţi să cumpăraţi două case şi să închiriaţi una ca să le plătiţi pe amândouă.

5. Oare e nevoie să aveţi un accident sau să vă îmbolnăviţi şi să zăceţi într-un pat de spital ca să vă faceţi obiceiul de a studia, gândi şi face planuri pentru viaţa personală, familială sau profesională?

6. Aţi pornit pe drumul că treobiec ti vele dvs. – (aj-aţinotat fiecare obiectiv; (b) v-aţi stabilit termene pentru atinggrea lor; (c) v-aţi stabilit ţeluri înalte şi (d) aţi examinat în fiecare zi cele scrise?

7. Unde veţi fi şi ce veţi face peste zece ani dacă nu schimbaţi nimic din ce faceţi astăzi?

8. *Cel mai bogat om din Babilon*: Această carte vă oferă o formulă dovedită a succesului:

(a) Economisiţi a zecea parte din fiecare dolar pe care-l câştigaţi.

(b) La fiecare şase luni, investiţi-vă economiile şi dobânda sau dividendele obţinute din aceste economii şi investiţii.

(c) înainte de a investi, cereţi sfatul experţilor cu privire la investiţii sigure

(d) Dacă aveţi nevoie de banii economisiţi pentru nevoile vieţii de zi cu zi, munciţi o oră în plus (sau mai multe), astfel încât să nu aveţi nicio scuză pentru a nu economisi 10% din câştig.

INVESTIT! TIMP ÎN:
STUDIU…
GÂNDIRE…
ŞI PLANIFICARE AVÂND O AMP!

13

Dacă nu aveţi bani, folosiţi BA!

„Afaceri? E foarte simplu. Sunt banii altora!”, a spus

Alexander Dumas fiul în piesa lui, *Chestiunea banilor*.

Da, este foarte simplu: folosiţi BA – *banii altora*. Este o metodă de a dobândi averi însemnate. Benjamin Franklin a făcut-o, la fel şi William Nickerson, Conrad Hilton a făcut la fel, Henry J. Kaiser a făcut la fel, Colonel Sanders a făcut la fel şi Ray Kroc a făcut asta. Iar dacă sunteţi bogat, probabil că şi dvs. aţi făcut la fel.

Dacă nu sunteţi bogat, învăţaţi să citiţi cele nescrise. De fapt, indiferent dacă sunteţi sărac sau bogat, învăţaţi să citiţi ce se ascunde dincolo de orice vorbă banală, axiomă sau formulă de automotivare. Premisa nescrisă a sintagmei „BA" este aceea că veţi acţiona pe baza celor mai înalte standarde etice de integritate, onoare, cinste, loialitate, consens şi pe baza Regulii de Aur, aplicându-le în relaţiile dvs. de afaceri.

Omul necinstit nu are dreptul la credit.

Iar formula de automotivare *Folosiţi BA* implică faptul că veţi returna banii integral, conform celor stabilite, cu o recompensă sau un profit avantajos.

A lua un credit sau a folosi BA sunt unul şi acelaşi lucru. Lipsa unui sistem de credite satisfăcător este ceea ce ţine pe loc naţiunile subdezvoltate. Iar progresul şi bunăstarea naţiunii americane se datorează sistemului de credite practicat în Statele Unite. Este ceva specific american.

Persoana, corporaţia şi naţiunea care nu are un credit – sau nu îl foloseşte pentru extindere şi dezvoltare – pierde o bătălie importantă din lupta pentru succes. Aşadar, urmaţi sfatul unui om de afaceri înţelept şi realizat ca Benjamin Franklin.

Sfaturi bune. Iată cum se vorbeşte în cartea *Advice To a Young Tradesman* (*Sfaturi pentru un tânăr comerciant*), scrisă în 1748 de Franklin, despre conceptul de a folosi BA:

„Ţineţi minte că banii au o natură prolifică, generatoare. *Banii pot da naştere la bani*, iar progeniturile lor pot da naştere la şi mai mulţi", şi aşa mai departe.

Franklin mai spune:

„Ţineţi minte că şase lire pe an nu înseamnă decât o para[10] pe zi. Pentru această sumă infimă (care poate fi risipită sau cheltuită pe neobservate), un om solvabil poate poseda şi folosi în mod constant o sută de lire, pe propria lui garanţie”.

Această frază a lui Franklin este simbolul unei idei. Sfatul lui este la fel de bun astăzi ca atunci când a fost scris. Puteţi începe cu câţiva centi şi, folosindu-i, să aveţi în mod constant 500 de dolari. Sau puteţi să extindeţi ideea şi să aveţi tot timpul milioane de dolari. Este exact ceea ce face Conrad Hilton. Este un om foarte respectat[11].

Corporaţia Hilton Hotels a obţinut un credit de milioane de dolari în vederea construirii unor moteluri de lux, lângă marile aeroporturi, pentru călătorii de pe liniile aeriene. Garanţia corporaţiei: în principal renumele lui Hilton în ceea ce priveşte onestitatea în afaceri.

Onestitatea este un lucru pentru care nu s-a găsit încă un înlocuitor potrivit. Într-o fiinţă umană, are rădăcini mai adânci decât orice alte trăsături ale personalităţii. Onestitatea lasă o amprentă de neşters în fiecare vorbă pe care o rostiţi, în fiecare gând şi faptă, iar deseori se reflectă pe chipul omului, astfel încât orice trecător remarcă imediat această calitate: sinceri ta teaTFelie altă parte, omulnecinstit îşi poate trăda slăbiciunea chiar prin tonul vocii, expresia feţei, natura şi tendinţa conversaţiei sau serviciile pe care le oferă.

Deşi acest capitol vă vorbeşte despre cum să folosiţi banii altora, conţine şi referinţe puternice la caracter. Onestitatea şi reputaţia, creditul şi succesul în afaceri sunt strâns legate între ele. Omul înzestrat cu prima dintre ele are mari şanse să le obţină şi pe celelalte trei.

Faceţi investiţii cu BA. William Nickerson a fost un alt om respectat, cu o bună reputaţie, care a descoperit că „Banii pot da naştere la bani, iar progeniturile lor pot da naştere la şi mai mulţi, /, şi aşa mai departe. Ne povesteşte despre asta în cartea sa. Titlul ne spune ce a făcut. Cartea

10 în orig. engl., groat — veche monedă englezească. (N. trad.)

11 în orig., joc de cuvinte: a man of credit — un om stimat. (N. trac

ne spune cum.

Cartea lui Nickerson vorbeşte în principal despre cum se pot face bani cu BA în timpul liber, în domeniul imobiliar. Dar aproape tot ce se spune este valabil şi pentru dvs., în încercarea de a dobândi avere făcând investiţii cu banii altora.

Titlul cărţii este *Cum am transformat 1.000 de dolari în* 3 *milioane în timpul liber*.

„Arătaţi-mi un milionar, spune autorul, şi aproape invariabil vă voi arăta un om care a împrumutat o grămadă de bani/ Pentru a-şi susţine afirmaţia, menţionează oameni bogaţi precum Henry Kaiser, Henry Ford şi Walt Disney.

Iar noi îl vom menţiona pe Charlie Sammons care, cu un credit de la bancă, şi-a construit în zece ani o afacere de 40 de milioane de dolari. Dar înainte de asta, haideţi să vorbim despre cei care i-au ajutat pe oameni cum au fost Conrad Hilton, William Nickerson şi Charlie Sammons, împrumutându-le banii de care aveau nevoie.

Bancherul este prietenul dvs. Rolul băncilor; în afaceri este Sci împrumute bani. Cu cât împrumută mai mult unor oameni cinstiţi, cu atât câştigă mai mulţi bani. Băncile comerciale acordă în principal împrumuri pentru afaceri. Împrumuturile pentru cumpărarea de obiecte de lux nu sunt i-urajatei

Bancherul dvs. este un expert. Şi mai important, este prietenul dvs. Vrea să vă ajute. Este unul dintre oamenii care vor să reuşiţi. Dacă bancherul îşi cunoaşte afacerea, ascultaţi-l.

O persoană cu bun simţ nu va subestima niciodată puterea unui dolar împrumutat sau sfatul unui expert. Folosind BA şi un plan de reuşită – plus principiile AMP legate de iniţiativă, curaj şi bun simţ – un băiat american de rând, pe nume Charlie Sammons, a ajuns bogat.

La fel ca unii dintre texani, Charlie Sammons din Dallas este milionar. De fapt, la fel ca alţi texani, este multimilionar

Cu toate acestea, la vârsta de 19 ani, nu stătea mai bine din punct de vedere financiar decât majoritatea

adolescenţilor, cu excepţia faptului că muncise şi economisise nişte bani.

Unul dintre funcţionarii de la banca unde Charlie îşi depunea economiile în fiecare sâmbătă a început să fie interesat de el. Bancherul s-a gândit: iată un băiat onest şi talentat, care ştie valoarea banului.

Aşadar7 când Charlie s-a hotărât să înceapă o afacere pe cont propriu, în care vindea şi cumpăra bumbac, bancherul i-a dat un credit. Aceasta a fost prima experienţă a lui Charlie Sammons în a folosi banii altora. După cum veţi vedea, nu a fost şi ultima. A învăţat un lucru care i-a fost confirmat mereu de atunci:

Bancherul este prietenul tău.

Cam la un an şi jumătate după ce se apucase de afacerea cu bumbac, tânărul a devenit negustor de cai şi catâri. A fost o perioadă în care a învăţat foarte multe despre natura umană.

Înţelegerea naturii umane şi cunoştinţele financiare i-au permis lui Charlie Sammons să-şi dezvolte o filosofie solidă, de genul aceleia pe care o întâlnim frecvent la oamenii de succes. Charlie şi-a format această filosofie la o vârstă fragedă şi nu a abandonat-o niciodată. O mai păstrează şi astăzi.

Acest tip de filosofie este cunoscută sub numele de *bun-simţ*.

După ce muncise câţiva ani ca negustor de cai şi catâri, la Charlie au venit doi oameni şi l-au rugat să lucreze pentru ei. Cei doi îşi formaseră o reputaţie ca oameni de mare succes în vânzările de asigurări. Veniseră la Charlie pentru că învăţaseră o lecţie din greşeli. Iată cum s-a întâmplat…

Se pare că după o lungă perioadă în care vânduseră cu succes asigurări de viaţă, cei doi s-au simţit motivaţi să-şi înfiinţeze propria lor firmă. Erau vânzători foarte buni. Dar stăteau foarte prost în ceea ce priveşte administrarea afacerilor. De fapt, atât de prost, încât firma lor a dat faliment.

Pentru un vânzător, nu e deloc neobişnuit să

presupună că succesul financiar într-o afacere se bazează *numai* pe vânzări. Dar aceasta este o premisă falsă. Printr-o proastă administrare financiară se pot pierde bani la fel de repede sau chiar mai repede decât se pot câştiga printr-o bună gestionare a vânzărilor şi o echipă valoroasă de agenţi. Necazul lor era că niciunul dintre ei nu era un bun administrator.

Dar îşi învăţaseră lecţia – în modul cel mai dur. Când s-au dus să vorbească cu Charlie, unul dintre vânzători i-a povestit experienţa lor şi i-a spus:

„De când firma noastră a dat faliment, ne-am acoperit pierderile din comisioanele pe care le-am câştigat după aceea din vânzările de asigurări. În plus, a trebuit să ne câştigăm cele necesare traiului. A durat destul de mult, dar am reuşit.

Ştim că suntem buni vânzători. Şi mai ştim că trebuie să rămânem în domeniul nostru – vânzarea". Se opri, se uită în ochii tânărului şi continuă:

„Charlie, tu eşti un om cu picioarele pe pământ. Ai mult bun-simţ în afaceri şi noi avem nevoie de tine. Împreună putem reuşi".

Şi au reuşit.

Un plan şi BA au produs un volum de afaceri de 40 de milioane de dolari. Peste câţiva ani, Charlie Sammons a cumpărat toate acţiunile firmei pe care o fondase împreună cu cei doi vânzători. Cum a făcut rost de bani? A folosit BA, plus ceea ce economisise. De unde a obţinut acea sumă uriaşă de bani? Bineînţeles, a împrumutat-o de la o bancă. Reţineţi: învăţase de timpuriu că bancherul lui îi era prieten.

Apoi, în anul în care firma lui a generat un volum de vânzări de aproape 400.000 de dolari, directorul de asigurări a găsit, în fine, formula de expansiune rapidă pe care o căuta de atâta vreme.

Era pregătit.

Această formulă plus BA au generat un volum de 40 de milioane de dolari într-un singur an. Sammons observase că o societate de asigurări din Chicago îşi

dezvoltase un plan de vânzări prin „indicii”.

Directorii de vânzări folosiseră multă vreme aşa-numitul „sistem de indicii” pentru a promova o nouă afacere. Şi dacă aveau suficiente indicii bune, vânzătorii obţineau deseori venituri extrem de importante. „Indiciile” sunt întrebări puse de persoanele care ar putea fi interesate să încheie o asigurare. În general, se obţin printr-un program de publicitate promoţional.

Poate ştiţi din experienţă că, dată fiind natura umană, mulţi vânzători sunt timizi sau se tem să vândă unor persoane necunoscute sau cu care n-au mai comunicat înainte. Din cauza acestor temeri, pierd o grămadă de timp care ar putea fi folosit pentru a încheia vânzări.

Dar chiar şi un vânzător obişnuit poate fi motivat să-i viziteze pe candidaţii recomandaţi de altcineva. El ştie că dacă i se oferă nişte indicii bunez poate încheia multe vânzări, chiar dacă nu are prea multă instruire sau experienţă. În afară de asta, ştie o adresă şi o anumită persoană cu care urmează să vorbească. Are încrederea că respectivul om este animat de un oarecare interes, înainte de a-l întâlni.

Prin urmare, nu îi este atât de teamă cum i-ar fi dacă ar trebui să-şi încerc norocul cu o persoană despre care nu ştie absolut nimic. Unele firme îşi construiesc întregul program de vânzări pe baza acestor indicii. Şi pentru a le obţine, folosesc reclama.

Dar reclama costă bani.

Charlie Sammons ştia de unde să obţină banii – de la Republic National Bank din Texas. Este un fapt bine cunoscut că această bancă a ajutat la construirea statului Texas. Iar în afaceri se practică obiceiul de a împrumuta bani unor oameni integri, ca Charlie Sammons, care au un plan şi ştiu cum să-l ducă la îndeplinire.

Deşi unii bancheri nu se ostenesc să afle ce afacere doreşte să încheie clientul lor, acest lucru nu e valabil pentru Oran Kite şi ceilalţi funcţionari de la Republic National Bank din Texas. Charlie le-a explicat planul lui.

Prin urmare, a reuşit să folosească un credit nelimitat pentru a-şi construi afacerea de asigurări prin sistemul de indicii.

Vedeţi dvs., faptul că Charlie Sammons a reuşit să înfiinţeze compania de asigurări Rezerve Life se datorează sistemului american de credite. Graţie unui asemenea sistem, a reuşit, în numai zece ani, să-şi sporească volumul de afaceri de la 400.000 de dolari la peste 40 de milioane. Şi deoarece a folosit BA în investiţiile sale, acum este în măsură să investească şi să deţină acţiuni la hoteluri, clădiri cu birouri, fabrici producătoare şi alte întreprinderi.

Dar nu e nevoie să mergeţi în Texas ca să folosiţi BA. W. Clement Stone a cumpărat o societate de asigurări cu un milion şase sute de mii de dolari, folosind banii proprietarului. El s-a dus la Baltimore.

Cum a cumpărat W. Clement Stone o firmă de 1.600.000 de dolari cu banii proprietarului. Iată cum descrie el această achiziţie:

Anul era pe sfârşite, iar eu studiam, gândeam şi planificam. Hotărâsem cu fermitate că principalul meu obiectiv pentru anul următor era să deţin o societate de asigurări capabilă să opereze în mai multe state. Mi-am stabilit un termen pentru atingerea acestui obiectiv: data de 31 decembrie a anului următor.

Ştiam ce vreau şi fixasem o dată pentru obiectivul meu. Dar nu ştiam cum să-l realizez. Nu era foarte important, deoarece eram convins că voi găsi o cale. Prin urmare, m-am gândit, trebuie să caut o firmă care să corespundă cerinţelor mele: (1) să aibă în statut dreptul de a vinde asigurări de accidente şi de sănătate, şi (2) să aibă dreptul de a opera în aproape toate statele. Nu aveam nevoie de o afacere de-a gata, ci doar de un vehicul.

Bineînţeles, mai era problema banilor. Dar aveam să o înfrunt atunci când urma să apară. Chiar atunci m-am gândit că sunt un vânzător prin vocaţie şi, dacă va fi nevoie, pot încheia o triplă înţelegere: un contract pentru cumpărarea firmei; reasigurarea întregii afaceri la o firmă importantă de asigurări; şi astfel totul urma să fie al meu,

mai puţin asigurarea afacerii. Aceste terţe societăţi de asigurări erau dispuse să plătească un preţ bun pentru o afacere de-a gata. Eu nu aveam nevoie de aşa ceva. Dovedisem deja acest lucru prin construirea unei organizaţii de asigurări la nivel naţional.

Apoi am făcut pasul următor: am cerut îndrumarea şi ajutorul Puterii Divine.

Analizând problemele imediate cu care probabil aveam să mă confrunt, mi-am dat seama că ar trebui să dau de ştire lumii despre ceea ce vreau şi că lumea mă va ajuta. (Această concluzie nu intră în contradicţie cu principiile descrise de Napoleon Hill în *De la idee la bani*, unde se afirmă că nu trebuie să-ţi dezvălui obiectivele decât membrilor „alianţei minţilor superioare" cu care colaborezi. Când am găsit firma pe care doream s-o cumpăr, bineînţeles, i-am urmat sugestia şi am păstrat secrete negocierile până în ziua în care am încheiat târgul.)

Aşadar, am dat sfoară-n ţară despre ceea ce voiam. De fiecare dată când întâlneam o persoană din domeniu care mi-ar fi putut da informaţii, îi spuneam ce caut.

Joe Gibson de la Excess Insurance era o asemenea persoană. L-am întâlnit o singură dată.

Începusem noul an cu entuziasm, deoarece aveam un obiectiv măreţ şi eram hotărât să-l ating. A trecut o lună. Apoi două. Au trecut şase luni. S-au scurs cel puţin zece lurri. Îşi cu toate că luasem în calcul numeroase posibilităţi, niciuna dintre ele nu îndeplinea cele două cerinţe de bază. Apoi, într-o sâmbătă de octombrie, când stăteam aşezat la birou Tmeu cu hârtiile date deoparte, într-un moment de studiu, gândire şi planificare, am verificat lista de obiective pentru acel an. Le realizasem pe toate, mai puţin unul – cel mai important.

Mai sunt doar două luni, mi-am spus. Există o cale. Deşi nu ştiu care este, ştiu că o voi găsi. Nu mă gândisem niciodată că scopul meu nu poate fi afins sau că nu va fi atins până la termenul specificat. Există întotdeauna o cale, mi-am spus. La fel ca în alte situaţii similare, am

cerut îndrumarea şi ajutorul Puterii Divine.

Peste două zile s-a întâmplat ceva neaşteptat. Mă aflam din nou la biroul meu. De data asta, dictam. Telefonul sună pe neaşteptate lângă cotul meu. Am ridicat receptorul şi o voce spuse: „Bună, Clem. Joe Gibson la telefon". A fost o convorbire scurtă, pe care n-o voi uita niciodată. Joe vorbea repede:

„Cred că te-ar interesa să afli că Commercial Credit Company din Baltimore va lichida probabil firma Pennsylvania Casualty, din cauza pierderilor uriaşe ale acesteia. Bineînţeles, ştii că aceasta este proprietatea firmei Commercial Credit. Joia viitoare la Baltimore va fi o întrunire a consiliului de directori. Toate contractele din Pennsylvania ale companiei sunt deja reasigurate de alte două firme de asigurări din cadrul Commercial Credit. Vicepreşedintele executiv al acesteia este E.H. Warheim".

I-am mulţumit călduros lui Joe Gibson, i-am mai pus una sau două întrebări, apoi am închis telefonul. După câteva momente de gândire, mi-a venit ideea că dacă aş putea concepe un plan prin care Commercial Credit Company să-şi îndeplinească planul mai repede şi cu mai multă siguranţă decât în condiţiile date, n-ar fi dificil să-l conving pe director să-mi accepte planul.

Nu-l cunoşteam pe dl Warheim, prin urmare ezitam să îl sun, dar simţeam că viteza este esenţială. În plus, cunoşteam două formule de automotivare care m-au obligat să trec la acţiune.

Când nu ai nimic de pierdut dacă încerci şi totul de câştigat dacă reuşeşti, trebuie să încerci cu orice preţ. Acţionează acum!

Fără să mai ezit nicio clipă, am ridicat receptorul şi am format numărul domnului E.H. Warheim din Baltimore. „D-le Warheim, am început eu, cu un zâmbet în voce, am veşti bune pentru dvs!"

Apoi m-am prezentat şi i-am explicat că auzisem despre măsurile ce urmau să fie luate cu privire la Pennsylvania Casualty Company şi că m-am gândit că l-aş putea ajuta să-şi atingă obiectivele mai repede. Chiar

atunci am fixat o întâlnire cu dl Warheim şi asociaţii lui, pentru a doua zi la ora 14.00, la Baltimore.

A doua zi la ora 14.00, eu şi cu W. Russell Arrington, avocatul meu, ne-am întâlnit cu dl Warheim şi asociaţii lui. Pennsylvania Casualty Company îndeplinea cerinţele mele. Conform statutului, putea funcţiona în 35 de state. Nu avea o asigurare în curs, deoarece fusese deja reasigurată de alte companii Prin această vânzare, Commercial Credit şi-a îndeplinit obiectivele rapid şi în siguranţă. În plus, au primit de la mine 25.000 de dolari pentru contract.

Acum, compania deţine active în valoare de 1 600.000 de dolari: acţiuni negociabile şi numerar. Cum am obţinut cei 1 600.000 de dolari? Am folosit BA. Iată cum s-a întâmplat: „Cum rămâne cu cei 1 600.000 de dolari în active?”, m-a întrebat dl Warheim.

Eram pregătit pentru această întrebare şi am răspuns imediat: „Commercial Credit împrumută bani. Pur şi simplu voi împrumuta de la dvs. cei 1 600.000 de dolari”.

Am râs cu toţii, apoi am continuat: „*Aveţi totul de câştigat şi nimic de pierdut*. Împrumutul va fi garantat cu tot ceea ce am, plus firma de 1 600.000 de dolari pe care o cumpăr acum.

În afară de asta, dvs. Împrumutaţi bani. Puteţi avea o garanţie mai bună decât firma pe care mi-o vindeţi? în plus, veţi primi dobândă pe împrumut.

Cel mai important pentru dvs. este că în acest fel vă veţi rezolva problema rapid şi în siguranţă”.

Când am făcut o pauză, dl Warheim a pus o altă întrebare importantă: „Cum veţi restitui împrumutul?”

Mă pregătisem şi pentru această întrebare. Răspunsul meu a fost: „Vă restitui întreaga sumă în 60 de zile.

Ştiţi, nu am nevoie de mai mult de o jumătate de milion de dolari ca să conduc o firmă de asigurări de accidente şi de sănătate în cele 35 de state în care are dreptul să funcţioneze.

Cum eu voi fi unicul proprietar, tot ce am de făcut

este să reduc capitalul şi surplusul firmei de la 1 600.000 de dolari la 500.000 de dolari, pe care-i pot folosi pentru a vă restitui împrumutul.

Ştim amândoi că un om de afaceri se confruntă cu chestiunea impozitelor pe profit la orice tranzacţie care implică venituri sau cheltuieli. Dar pentru această tranzacţie nu se va percepe niciun impozit, pentru simplul fapt că Compania de Asigurări Pennslyvania nu are profituri, deci nicio parte din banii pe care-i voi primi la reducerea capitalului nu vor proveni din profit".

Apoi mi s-a pus o altă întrebare: „Şi ce planuri aveţi pentru restul de jumătate de milion de dolari?"

Eram din nou pregătit să răspund şi am spus: „Foarte simplu. Activele firmei Pennslyvania Casualty constau numai din numerar, obligaţiuni guvernamentale şi acţiuni de înaltă clasă. Pot împrumuta această sumă de la băncile cu care am mai făcut afaceri, susţinându-mi interesul faţă de Pennsylvania Casualty Company cu celelalte active ale mele ca garanţii suplimentare pentru împrumut".

Când dl Arrington şi cu mine am părăsit biroul Commercial Credit Company, la ora cinci după-amiaza, târgul era încheiat.

Am relatat în detaliu această experienţă ca să ilustrăm etapele necesare pentru a vă atinge obiectivele folosind BA. Dacă reveniţi la Capitolul 11, intitulat „Există vreo scurtătură către cetatea bogăţiei?", veţi vedea că în cazul de faţă s-au aplicat principiile pe care le-am menţionat acolo.

Această povestire ne arată felul în care BA pot ajuta o persoană, dar uneori creditul poate fi periculos.

Atenţie – creditele pot fi dăunătoare. Până acum am vorbit despre avantajele uilizării unui credit. Am vorbit despre obiceiul de a împrumuta bani în scopul de a face bani. Asta înseamnă capitalism. Şi este un lucru bun.

Dar un lucru bun poate fi periculos pentru o persoană cu o atitudine mentală negativă. Creditele nu fac excepţie. Iar din cauza unui credit, o persoană onestă poate deveni necinstită. A abuza de credite reprezintă una

dintre principalele surse de îngrijorare, frustrare, nefericire şi necinste.

Acum vorbim despre creditele acordate în mod voluntar de către un creditor. El îi oferă un credit unei persoane pe care o consideră demnă de încredere, pe care ştie că se poate baza. Cel care înşală această încredere este un om necinstit. Este o persoană care va împrumuta bani sau va cumpăra mărfuri/*tfră intenţia* de a achita plăţile convenite sau de a restitui împrumutul.

De asemenea, o persoană onestă poate deveni necinstită atunci când neglijează să restituie împrumuturile pe care le face ori să plătească mărfurile pe care le cumpără, chiar dacă situaţia îl împiedică să facă o plată la data cuvenită.

Omul aflat sub influenţa părţii AMP a talismanului *va avea curajul să înfrunte adevărul*. Va avea curajul să-şi anunţe creditorii cât mai devreme posibil când împrejurările îl împiedică să facă o plată. Apoi va încheia cu creditorii o înţelegere satisfăcătoare pentru ambele părţi. Mai presus de toate, *va face sacrificii până când îşi va achita întreaga datorie*.

Omul cinstit, cu bun-simţ, nu abuzează de privilegiile pe care i le oferă creditul.

Omul cinstit, dar *lipsit de bun-simţ*, va împrumuta sau cumpăra pe credit în mod nelimitat. Şi pentru că nu va găsi nicio metodă de a-şi plăti creditorii, partea AMN a talismanului va exercita asupra lui o influenţă atât de puternică, încât e posibil să devină necinstit. Poate va crede că se află într-o situaţie fără ieşire şi că nu e nimic de făcut. Îşi dă seama că nu va fi băgat la puşcărie pentru faptul că deţine bani împrumutaţi. Deşi crede că nu va fi pedepsit, grijile, temerile şi frustrările lui sunt o adevărată pedeapsă.

Şi va rămâne necinstit până când va ajunge sub influenţa părţii AMP a talismanului – o influenţă suficient de puternică pentru a-l determina să-şi achite toate datoriile.

Abuzarea de avantajele creditelor a provocat

literalmente maladii fizice, mentale şi morale. Amintiţi-vă secţiunea *Nevoia, AMN şi fărădelegea* din Capitolul 3, intitulat „înlăturaţi pânzele de păianjen care vă întunecă gândirea”.

Atenţie – BA şi ciclurile. Pe când era un tânăr vânzător, la începutul anului 1928, W. Clement Stone a vizitat un funcţionar de la Continental Illinois National Bank and Trust Company din Chicago. Bancherul vorbea cu un client sau un prieten. În timp ce tânărul vânzător aştepta, l-a auzit spunând: „Piaţa nu poate continua să crească la nesfârşit. O să-mi vând acţiunile”.

Anul următor, când piaţa de acţiuni s-a prăbuşit, unii dintre cei mai ageri investitori din ţară au pierdut averi întregi – chiar dacă erau persoane oneste şi prudente. Îşi câştigaseră averea prin BA. Când valoarea acţiunilor pe care le deţineau a crescut, au împrumutat şi mai mulţi bani ca să cumpere şi mai multe asigurări, terenuri sau alte active.

Când valoarea pe piaţă a asigurărilor a scăzut, au fost incapabili să-şi plătească împrumuturile.

Ciclurile se repetă cu regularitate. Aşadar, în prima jumătate a anilor 1970, mii de persoane oneste şi prudente şi-au pierdut averile, pentru că nu şi-au achitat împrumuturile la timp vânzând o parte din asigurări – sau au continuat să se afunde în datorii pentru a face achiziţii suplimentare. Când folosiţi BA, aveţi grijă să calculaţi cum veţi restitui banii individului sau instituţiei care vi i-a împrumutat.

Important: dacă v-aţi pierdut averea, parţial sau în întregime, amintiţi-vă că ciclurile se repetă. Nu ezitaţi să o luaţi de la început la momentul potrivit. Multe persone care astăzi sunt bogate şi-au pierdut averea la un moment dat. Dar pentru că nu şi-au pierdut AMP, au avut curajul să înveţe din propria experienţă şi, prin urmare, au dobândit averi şi mai mari.

Dacă vreţi să aflaţi mai multe despre cicluri, consultaţi cartea *Cycles – The Myterious Forces That Trigger Events* (*Ciclurile – forţele misterioase care*

declanşează evenimente) de Edward R. Dewey şi Og Mandino. E posibil să vi se pară extrem de profitabilă.

În afaceri, combinaţia câştigătoare are un număr foarte mic de cifre, dar dacă una sau mai multe lipsesc, nu veţi reuşi până când nu le veţi găsi.

Banii altora au fost metoda prin care oameni săraci, dar cinstiţi au ajuns bogaţi. Banii sau creditele reprezintă un număr important în combinaţia ce asigură succesul în afaceri.

Numărul lipsă. Un tânăr director de vânzări, ale cărui venituri anuale se ridică la peste 35.000 de dolari, a scris următoarele:

„Am un sentiment: acel sentiment pe care l-ar avea cineva care stă în faţa unui seif ce conţine toată bogăţia, toată fericirea şi tot succesul din lume şi are toate numerele cifrului – *mai puţin unul*. Un singur număr! Dacă l-ar avea, ar putea deschide uşa”.

Deseori, diferenţa dintre sărăcie şi bogăţie constă în faptul că am folosit toate principiile din formulă, mai puţin unul. Acel număr lipsă este totul!

Acest lucru poate fi ilustrat prin experienţa unui alt om care a cunoscut succesul vânzând cosmetice pentru un producător, apoi a început să facă afaceri pe cont propriu.

În propria lui afacere, Leonard Lavin, la fel ca orice persoană care o ia de la zero, s-a confruntat cu probleme. După cum veţi vedea mai târziu, asta a fost bine. A fost bine pentru că a trebuit să studieze, să se gândească, să facă planuri şi să muncească din greu pentru a găsi o soluţie la fiecare problemă.

El şi cu Bernice, soţia lui, formau o alianţă perfectă. Şi munceau împreună într-o armonie desăvârşită. Au fabricat un produs cosmetic şi au lucrat ca distribuitori pentru alte companii. Dar nu aveau capital, aşa că a trebuit să facă totul pe cont propriu.

Pe măsură ce afacerea a crescut, Bernice a devenit expertă în *secretariat şi achiziţii* şi un excelent *administrator*. Leonard a devenit un *director de vânzări* foarte bun şi un *director de producţie* eficient. Iar după ce

firma lor a progresat, au fost suficient de înţelepţi să folosească serviciile unui *avocat* cu bun-simţ – tipul de om care face ce trebuie făcut. De asemenea, au beneficiat de serviciile unui expert în *contabilitate şi impozite*.

Pentru *a face o avere*, e nevoie *să fabrici* sau să *vinzi* un produs ori un serviciu (de preferinţă, un lucru de strictă necesitate la un preţ redus) care se cere în mod *repetat*. Ei le-au făcut pe amândouă.

Fiecare dolar pe care l-ar fi putut cheltui era reinvestit în afacere. Nevoia i-a motivat să studieze, să gândească şi să facă planuri, să obţină cu un dolar ceea ce în mod normal ar fi necesitat mult mai mult, să folosească la maximum fiecare oră de muncă şi să înlăture risipa.

Lună de lună, vânzările lor creşteau, pentru că Leonard se zbătea să depăşească toate recordurile de vânzări anterioare. A devenit cunoscut în domeniu ca un om care îşi cunoaşte afacerea. Pentru multe persoane, şi-a câştigat faima de om care a învăţat *să facă eforturi în plus*.

În două situaţii, eforturile suplimentare i-au schimbat în întregime cursul carierei.

În prima situaţie, bancherul lui l-a prezentat la trei dintre clienţii băncii care făcuseră o investiţie într-o firmă de cosmetice. Aveau nevoie de sfatul autorizat al cuiva *cu bun-simţ*. Iar Leonard şi-a făcut timp să-i ajute.

Leonard a făcut un efort suplimentar pentru a ajuta un cumpărător dintr-o farmacie din Los Angeles. Apoi, într-o zi, cumpărătorul şi-a arătat aprecierea, informându-l pe Leonard, în mod confidenţial, că firma care fabrica VO-5, un produs de calitate pentru întreţinerea părului, era de vânzare.

Leonard s-a simţit cuprins de entuziasm. Iată o firmă cu o vechime de 15 ani, cu un produs de calitate, care se plafonase. El ştia, din experienţa lui cu cosmeticele şi din studiul ciclurilor şi al tendinţelor, că firma lui avea nevoie de un suflu nou, de o nouă activitate.

A acţionat conform formulei de pornire *Acţionează acum*! De fapt, s-a întâlnit cu proprietarul chiar în acea seară. De obicei, într-o tranzacţie ca aceasta, în care

cumpărătorul şi vânzătorul nu se cunosc, e nevoie de săptămâni întregi sau chiar de luni de negocieri înainte ca cei doi să se întâlnească. Unele calităţi ale cumpărătorului sau ale vânzătorului, cum sunt o personalitate plăcută şi bunul-simţ, elimină deseori întârziefile inutile. Datorită *personalităţii plăcute* a lui Leonardo şi *bunului-simţ* de care a dat dovadă, proprietarul a fost de acord să vândă firma contra sumei de 400.000 de dolari, chiar de la prima întâlnire.

E adevărat că Leonard o ducea bine, dar e la fel de adevărat că fiecare dolar pe care-l câştiga îl reinvested în afacere. De unde să ia 400.000 de dolari?

În seara aceea, în camera lui de la hotel, şi-a dat seama că avea toate cifrele combinaţiei care-i putea aduce bogăţie, mai puţin una. Una singură – banii.

În dimineaţa următoare, când s-a trezit, a avut o strălfulgerare de inspiraţie. A acţionat din nou după formula *Acţionează acum*! L-a sunat pe unul dintre cei trei oameni cărora le fusese prezentat de bancherul său. Îi ajutase, iar ei, având mai multă experienţă financiară decât el, ar fi fost în măsură să-i dea un sfat potrivit. Cum investiseră într-o altă firmă de cosmetice, ar fi putut investi şi în firma lui. Şi au făcut-o.

Cei trei erau investitori cu experienţă, prin urmare, au folosit o formulă de investiţii care i-a impus lui Leonardo următoarele: (a) să-şi consolideze toate operaţiile; (b) să-şi dedice toate eforturile unei singure corporaţii; (c) să plătească împrumutul în rate trimestriale, pe o perioadă de cinci ani; (d) să plătească dobânda recalculată a împrumutului; (e) să le ofere 25% din acţiunile corporaţiei pentru riscul pe care şi-l asumau investind în firma lui.

Leonard a fost de acord. A văzut ce valoare are faptul de a folosi banii altora. Şi cei trei oameni au folosit banii altora Au împrumutat cei 400.000 de dolari de la băncile lor.

Numărul lipisă: Leonad şi Bernice l-au obţinut! Au muncit mult. Şi-au dedicat întreaga viaţă afacerii. Au

privit-o ca pe un joc captivant.

Nu peste multă vreme, produsul VO-5 era folosit în aproape toate colţurile Statelor Unite şi în numeroase ţări străine.

Pentru un producător de cosmetice, decembrie este de obicei luna cea mai proastă. Dar în luna decembrie, la un an şi jumătate după ce Leonard şi Bernice preluaseră VO-5 şi un alt produs – *Rinse Away*, fabrica lor a înregistrat un rulaj de peste 870.000 de dolari. Era suma primită pe produsele VO-5 şi *Rinse Away* la un loc, în cursul ultimilor ani petrecuţi la vechea firmă.

Bernice şi Leonard au găsit numărul lipsă. Cu ajutorul lui, au descoperit combinaţia pentru cheia cetăţii bogăţiei. La numai trei ani după achiziţia produsului VO-5, acţiunile firmei lor valorau peste un milion de dolari.

Numerele din combinaţia câştigătoare a lui Leonard Lavin au fost următoarele:

Nr. 1: Un produs sau un serviciu consumabil.

Nr. 2: O firmă care câştiga bani dintr-un singur produs sau nume de marcă, dar care stagna.

Nr. 3: Un director de producţie cu experienţă, care să conducă fabrica într-un mod cât mai eficient.

Nr. 4: Un director de vânzări cu experienţă, care să sporească vânzările în mod constant (pentru a aduce profit companiei), folosind o formulă verificată a succesului şi căutând totodată noi metode de vânzare.

Nr. 5: Un bun administrator înzestrat cu o AMP.

Nr. 6: Un expert contabil care înţelege calculul costurilor şi legea impozitului pe venit.

Nr. 7: Un avocat bun, înzestrat cu bun-simţ şi AMP, care face ce trebuie făcut.

Nr. 8: Un capital sau un credit suficient pentru a conduce afacerea şi a o extinde la momentul potrivit.

Şi dvs. puteţi folosi BA pentru „Afaceri? E foarte simplu. Sunt banii altora”.

Dacă decideţi să învăţaţi principiile din acest capitol şi cele din Capitolul 12, intitulat „Atrageţi bogăţia – nu o respingeţi”, la fel ca Leonard şi Bernice Lavin, puteţi găsi

numerele lipsă pentru a deschide poarta cetăţii bogăţiei.

Dar pentru a fi sănătos şi fericit, trebuie să găsiţi satisfacţie în slujba dvs. Citind următorul capitol, veţi afla cum.

Călăuza nr. 13

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. „Afaceri? E foarte simplu. Sunt banii altora!”

2. BA: banii altora reprezintă o metodă de a vă îmbogăţi.

3. Premisa nescrisă aflată la baza conceptului „BA” este: acţionaţi pe baza celor mai înalte standarde etice de integritate, onoare, onestitate, loialitate, consens şi a Regulii de Aur.

4. Omul necinstit nu are dreptul la credit.

5. Bancherul dvs. vă este prieten.

6 Când nu aveţi nimic de pierdut dacă încercaţi şi foarte mult de câştigat dacă reuşiţi, încercaţi cu orice preţ!

7. Când vreţi să încheiaţi o înţelegere cu cineva, alcătuiţi-vă un plan care lui îi va da ceea ce îşi doreşte, iar prin asta dvs. veţi obţine ceea ce doriţi. O înţelegere bună este reciproc avantajoasă.

8. Folosit fără discriminare, creditul poate dăuna. A abuza de credit duce la frustrări, mizerie şi necinste.

9. Pentru a afla combinaţia câştigătoare care va deschide poarta succesului, trebuie să ştiţi toate cifrele. O singură cifră lipsă vă poate împiedica să vă atingeţi scopul.

10. Şi dvs. puteţi să găsiţi cifrele lipsă şi să deschideţi poarta cetăţii bogăţiei.

11. Învăţaţi despre cicluri pentru a şti când e momentul potrivit să vă extindeţi şi când trebuie să returnaţi împrumuturi.

SĂ AVEŢI CURAJUL SĂ ÎNFRUNTAŢI ADEVĂRUL!

14

Cum să găsiţi satisfacţie în slujba dvs.

Indiferent ce slujbă aveţi – patron sau angajat, director de fabrică sau simplu muncitor, medic sau asistentă, avocat sau secretar, profesor sau elev, casnică

sau fată în casă – sunteţi dator faţă de dvs. Înşivă să găsiţi satisfacţie în ceea ce faceţi.

Ştiţi că este posibil. Satisfacţia este o atitudine mentală. Propria dvs. atitudine mentală este singurul lucru pe care-l puteţi controla în întregime. Puteţi alege să găsiţi satisfacţie în slujba dvs. şi să descoperiţi o metodă de a o face.

Aveţi mai multe şanse să fiţi mulţumit de slujba dvs. dacă aceasta vi se potriveşte – ceva pentru care aveţi o aptitudine sau o înclinaţie înnăscută. Când vă apucaţi de ceva pentru care nu aveţi o înclinaţie firească, s-ar putea să apară conflicte mentale şi emoţionale sau frustrări. Însă puteţi neutraliza şi chiar depăşi aceste situaţii neplăcute dacă folosiţi AMP şi dacă sunteţi motivat să dobândiţi experienţă pentru a deveni eficient în ceea ce faceţi.

Jerry Asam are o AMP. Şi îi place ceea ce face. Munca lui îi aduce satisfacţie.

Cine este Jerry Asam? Ce face el?

Jerry este un urmaş al regilor din Hawaii. Slujba la care ţine atât de mult este aceea de director de vânzări pentru biroul din Hawaii al unei mari organizaţii.

Lui Jerry îi place munca pe care o face, pentru că o cunoaşte foarte bine şi este foarte eficient. Prin urmare, totul este foarte natural. Dar chiar şi în aceste condiţii, sunt zile în care situaţia e departe de a fi roz. Când munceşti în vânzări, asemenea zile te pot da peste cap, dacă nu studiezi, nu gândeşti şi nu faci planuri ca să rezolvi dificultăţile şi să-ţi păstrezi o atitudine mentală pozitivă. Prin urmare, Jerry citeşte cărţi motivaţionale şi de dezvoltare personală.

Din aceste cărţi, Jerry a învăţat trei lucruri importante:

1. Îţi poţi controla atitudinea mentală folosind formule de automotivare.

2. Dacă îţi stabileşti un scop, sunt mai multe şanse să recunoşti lucrurile care te pot ajuta să-l îndeplineşti decât dacă rătăceşti fără ţintă. Şi cu cât îţi propui un obiectiv mai măreţ, cu atât vei realiza mai multe cu ajutorul AMP.

3. Pentru a reuşi în ceea ce faci, trebuie să cunoşti regulile şi să ştii să le aplici. Trebuie să dedici timp în mod regulat gândirii constructive, studiului, învăţării şi planificării.

Jerry credea în aceste lecţii. A trecut la acţiune. Le-a pus în practică. A studiat manualele de vânzări ale firmei la care lucra şi a aplicat cele învăţate în munca lui de agent. Şi-a stabilit scopuri – nişte scopuri înalte – şi le-a îndeplinit. Iar în fieare dimineaţă şi-a spus: „Sunt sănătos! Sunt fericit! Mă simt extraordinar!” Prin urmare, a fost sănătos, fericit şi s-a simţit extraordinar. Iar rezultatele au fost şi ele extraordinare!

Când Jerry a simţit că este suficient de versat în vânzări, a adunat în jurul lui un grup de vânzători şi i-a învăţat lecţiile pe care le învăţase el. I-a instruit în cele mai recente şi cele mai bune metode de vânzări, prezentate în manualele firmei sale. S-a dus cu ei pe teren şi le-a demonstrat cât este de uşor să vinzi dacă foloseşti metodele potrivite, dacă ai un plan şi abordezi fiecare zi cu o atitudine mentală pozitivă. I-a învăţat să-şi propună obiective înalte şi să le atingă cu ajutorul AMP.

În fiecare dimineaţă, toţi cei din grupul lui Jerry se întâlnesc şi recită la unison, cu entuziasm: „Sunt sănătos! Sunt fericit! Mă simt extraordinar!” Apoi râd împreună, îşi urează unul altuia baftă şi fiecare pleacă pe drumul lui ca să-şi facă planul de vânzări pe ziua respectivă. Fiecare om îşi stabileşte un scop atât de înalt, încât vânzătorii mai vechi, cu mai multă experienţă şi managerii de vânzări din zonă rămân cu gura căscată.

La sfârşit de săptămână, fiecare vânzător vine cu un raport de vânzări care aduce un zâmbet larg pe buzele preşedintelui şi ale directorului de vânzări din organizaţia lui Jerry.

Credeţi că Jerry şi oamenii din subordinea lui sunt fericiţi şi satisfăcuţi de slujba lor? Nici nu mai încape îndoială! Şi iată câteva dintre motivele pentru care sunt fericiţi:

1. Au studiat bine ce au de făcut; cunosc şi înţeleg

atât de bine regulile şi tehnicile precum şi modul de aplicare a acestora, încât fac totul cu foarte multă naturaleţe.

2. Îşi stabilesc scopuri în mod regulat şi au încredere înfăptui că le vor îndeplini. Ei ştiu că tot ceea ce mintea omenească poate concepe şi poate crede se poate realiza cu ajutorul unei AMP.

3. Îşi păstrează tot timpul o atitudine mentală pozitivă, folosind formule de automotivare.

4. Se bucură de satisfacţia pe care le-o oferă o treabă bine făcută.

„Sunt sănătos! Sunt fericit! Mă simt extraordinar!” Un alt tânăr vânzător din aceeaşi organizaţie a învăţat să-şi controleze atitudinea mentală folosind formula de automotivare a lui Jerry Asam. Era un student de 18 ani care în timpul vacanţei de vară vindea asigurări în firme şi magazine, mergând din uşă-n uşă. Iată câteva dintre lucrurile pe care le-a învăţat în cursul celor două săptămâni de instruire teoretică:

1. Obiceiurile pe care şi le formează un vânzător în primele două săptămâni după ce termină şcoala de vânzări îl vor urmări pe tot parcursul carierei.

2. Când îţi propui un obiectiv de vânzări, continuă să încerci până când îl atingi.

3. Ţinteşte sus.

4. În momentele dificile, foloseşte formule de automotivare ca: *Sunt sănătos*! *Sunt fericit*! *Mă simt extraordinar*! pentru a te motiva să treci la acţiune în direcţia dorită.

După câteva săptămâni de vânzări, şi-a propus să realizeze un anumit obiectiv. Ţelul lui era să câştige un premiu. Pentru a-l primi, trebuia să încheie cel puţin 100 de vânzări într-o săptămână.

Până vineri seara în săptămâna aceea, reuşise să facă 80 de vânzări – cu 20 mai puţin decât obiectivul propus. Tânărul vânzător era ferm hotărât că nimic nu-l va împiedica să-şi atingă scopul. Credea cu tărie în ceea ce fusese învăţat: *Tot ceea ce mintea omenească poate*

concepe şi poate crede se poate realiza cu o AMP. Deşi ceilalţi vânzători din grupul lui şi-au încheiat săptămâna de lucru vineri seara, sâmbătă dimineaţa devreme el era din nou pe teren.

Până la 3 după-amiaza, nu făcuse nicio vânzare. Fusese învăţat că vânzările depind de atitudinea vânzătorului, nu de posibilul client.

Şi-a amintit formula de automotivare a lui Jerry Asam şi a repetat de cinci ori cu entuziasm: *Sunt sănătos*! *Sunt fericit*! *Mă simt extraordinar*!

Până la 5 după-amiaza, făcuse trei vânzări. Mai avea doar

17. Şi-a amintit că *Succesul îl dobândesc aceia care încearcă şi îl menţin aceia care continuă să încerce cu o AMP*! Şi-a repetat din nou, de mai multe ori, cu entuziasm, *Sunt sănătos*! *Sunt fericit*! *Mă simt extraordinar*! Pe la 11 noaptea, era obosit – dar fericit! Tocmai încheiase cea de-a 20-a vânzare! îşi atinsese obiectivul! Câştigase premiul şi învăţase că eşecul poate fi transformat în succes atunci când continui să încerci.

Atitudinea mentală este cea care schimbă lucrurile. Aşadar, atitudinea mentală a fost ceea ce i-a motivat pe Jerry Asam şi pe vânzătorii din echipa lui să găsească satisfacţie în munca lor. Atitudinea mentală pozitivă l-a ajutat pe tânărul student să câştige premiul şi să obţină satisfacţia dorită.

Priviţi în jurul dvs. Observaţi-i pe cei cărora le place ceea ce fac şi pe aceia cărora nu le place. Care este diferenţa dintre ei? Persoanele fericite, mulţumite îşi controlează atitudinea mentală. Abordează situaţia în care se găsesc în mod pozitiv. Caută ceea ce este bun şi, când ceva nu merge bine, încearcă mai întâi să devină ei înşişi mai buni. Încearcă să înveţe mai multe despre munca lor, pentru a deveni mai pricepuţi şi pentru ca atât ei, cât şi şefii lor să fie mulţumiţi.

Persoanele nefericite însă îşi păstrează cu străşnicie AMN. Este ca şi cum ar vrea să fie nefericite. Caută mereu motive de nemulţumire: orele de lucru sunt prea lungi;

orele de pauză sunt prea scurte; şeful este prea arţăgos; firma nu le dă suficiente zile libere sau bonusurile potrivite. Sau se plâng până şi de lucruri irelevante, cum ar fi: Susie poartă aceeaşi rochie în fiecare zi; John bibliotecarul nu scrie destul de citeţ şi aşa mai departe. Orice, numai să fie nefericiţi. Şi reuşesc foarte bine. Sunt, cu siguranţă, oameni nefericiţi – atât la slujbă, cât şi în orice altceva. AMN îi stăpâneşte în întregime.

Acest lucru este valabil pentru orice fel de muncă. Dacă vreţi să fiţi fericit şi satisfăcut, este posibil: vă controlaţi atitudinea mentală şi întoarceţi talismanul cu partea AMP în sus; căutaţi căi şi mijloace de a crea fericire.

Dacă puteţi găsi fericire şi entuziasm în situaţia de la lucru, contribuţia dvs. va fi greu de egalat. Vă veţi simţi foarte bine, iar satisfacţia de la slujbă se va măsura în zâmbete – şi totodată în productivitate.

Un obiectiv bine definit i-a trezit entuziasmul. La unul dintre cursurile noastre, tocmai vorbeam despre principiul de a găsi entuziasm în muncă, când o tânără doamnă din spatele sălii a ridicat mâna. S-a ridicat în picioare şi a spus:

„Am venit aici cu soţul meu. Ceea ce spuneţi dvs. poate fi valabil pentru un bărbat care munceşte, dar nu şi pentru o soţie casnică. Voi, bărbaţii, vă confruntaţi în fiecare zi cu provocări noi şi incitante. Dar cu munca de-acasă e altă poveste. Toate afurisitele astea de treburi casnice sunt îngrozitor de plicticoase”.

A fost o adevărată provocare pentru noi: există o mulţime de oameni ale căror slujbe „sunt îngrozitor de plicticoase”. Dacă am putea găsi o cale de a o ajuta pe această tânără doamnă, poate i-am putea ajuta şi pe alţii, care considerau că munca lor e o activitate de rutină. Am întrebat-o de ce munca ei de acasă era atât de „plicticoasă” şi a reieşit că abia reuşea să strângă paturile şi ele erau din nou răvăşite, că abia spăla farfuriile şi iar erau murdare, abia spăla podeaua şi era din nou plină de noroi. „Parcă ai curăţa toate lucrurile numai ca să fie

murdărite din nou”, spuse ea.

„Pare să fie foarte frustrant, căzu de acord instructorul. Există şi femei cărora le place să facă treabă acasă?”

„Păi, da, cred că există”, spuse ea.

„Oare ce anume din munca lor le trezeşte interesul şi entuziasmul?”

După un moment de gândire, tânără femeie răspunse:

„Poate e vorba de atitudinea lor. Poate ele nu consideră că munca lor le limitează; poate văd ceva dincolo de rutină”.

Aceasta a fost cheia problemei. Unul dintre secretele satisfacţiei la slujbă este acela de a fi capabil „să vezi dincolo de rutină”. Este acela de a şti că munca ta *are un rost*. Acest lucru e adevărat indiferent dacă sunteţi casnică sau funcţionar, lucrător la benzinărie sau preşedintele unei mari corporaţii. Veţi găsi satisfacţie în corvezile zilnice numai atunci când le veţi privi ca pe treptele unei scări. Fiecare corvoadă este o treaptă care vă conduce în direcţia aleasă.

Folosiţi teoria treptelor. Pentru tânăra femeie, soluţia a fost să găsească un scop pe care voia cu adevărat să-l atingă şi să găsească un mijloc prin care treburile ei de fiecare zi să o conducă spre atingerea acelui scop. Ne-a împărtăşit că voise dintotdeauna să meargă cu familia într-o excursie în jurul lumii.

„Foarte bine, a spus instructorul. Deci acesta va fi obiectivul. Acum stabileşte-ţi un termen. Când vrei să mergi în excursie?”

„Când copilul va avea 12 ani, spuse ea. Asta înseamnă peste şase ani”.

„Să vedem. Va fi ceva de muncă. În primul rând, vei avea nevoie de bani. Soţul tău va trebui să-şi ia vacanţă un an de zile. Trebuie să planifici un itinerariu. Va fi bine să studiezi puţin ţările pe care le vei vizita. Crezi că poţi găsi o metodă prin care făcutul paturilor, spălatul vaselor, frecatul podelelor şi gătitul să devină trepte către scopul

tău?

Peste câteva luni, tânăra din povestire veni să ne vadă. Din clipa în care intră în cameră, am observat că era o femeie mândră de ceea ce realizase.

„E uluitor, ne-a spus ea, cât de bine a funcţionat ideea asta cu treptele! Se potriveşte la tot ceea ce fac. Atunci când fac curăţenie, mă gândesc şi fac planuri. Când merg la cumpărături, e o ocazie minunată ca să-mi extind orizontul: cumpăr intenţionat mâncăruri din alte ţări, pe care le vom mânca în călătoria noastră. Iar în timpul mesei sunt profesor. Dacă mâncăm tăiţei cu ou chinezeşti, citesc tot ce pot despre China şi chinezi, iar la cină le povestesc celorlalţi despre asta.

Niciuna dintre treburile mele nu mi se mai pare plicticoasă. Şi ştiu că nici n-o să mai fie, datorită *teoriei treptelor*!”

Aşadar, indiferent cât de plictisitoare sau de obositoare este slujba dvs., dacă ea vă conduce către un scop, vă poate aduce satisfacţii. Este o situaţie cu care se confruntă multe persoane, din cele mai diverse profesii. De exemplu, un tânăr vrea să devină medic, dar mai întâi trebuie să termine şcoala. Slujba pe care o va avea depinde de numeroşi factori, cum ar fi orele de lucru, locul, salariul şi aşa mai departe. Nu prea va avea de-a face cu aptitudinile. Un tânăr inteligent şi ambiţios poate ajunge chelner, spălător de vase sau săpător de şanţuri. Desigur, slujba nu-i oferă niciun stimulent. Este doar un mijloc de a-şi îndeplini un scop. Dar pentru că el ştie că este pe drumul cel bun, merită să îndure toate neplăcerile legate de slujbă pentru a ajunge la rezultatul final.

Însă uneori preţul pe care-l avem de plătit la un loc de muncă este mult prea mare faţă de scopul final. Dacă vă aflaţi în această situaţie, luaţi-vă altă slujbă. Atunci când slujba pe care o aveţi vă face nefericit, insatisfacţia se va răspândi în toate domeniile vieţii dvs.

Dacă slujba merită preţul, dar dvs. sunteţi nefericit, încercaţi să transformaţi această stare într-o nemulţumire creativă. Lipsa de satisfacţie poate fi pozitivă sau negativă,

în funcţie de împrejurări. Reţineţi: O *atitudine mentală pozitivă este atitudinea potrivită pentru fiecare situaţie*.

Fiţi nemulţumit în mod creativ! Charles Becker, fostul preşedinte al companiei Franklin Life Insurance, afirmă: „Vă îndemn să fiţi nemulţumit. Nu este vorba de nemulţumirea care produce supărare, ci de acea «nemulţumire divină» care în toată istoria lumii a fost sursa progresului şi a reformei. Sper să nu fiţi niciodată satisfăcut. Sper să simţiţi tot timpul nevoia de a deveni mai bun şi de a vă perfecţiona, nu numai pe dvs., ci şi lumea din jur”.

Nemulţumirea creativă poate motiva o persoană să parcurgă drumul de la păcat la virtute, de la eşec la succes, de la sărăcie la bogăţie, de la înfrângere la victorie, de la supărare la fericire.

Ce faceţi atunci când comiteţi o greşeală, când lucrurile nu merg cum trebuie, când aveţi neînţelegeri cu ceilalţi, când aveţi o nereuşită, când totul pare să meargă pe dos, când nu mai ştiţi încotro să vă îndreptaţi, când nu găsiţi nicio soluţie satisfăcătoare la problema dvs?

Nu faceţi nimic şi vă lăsaţi copleşit de înfrângere? Abandonaţi? Vă speriaţi? Fugiţi?

Sau vă transformaţi supărarea într-o nemulţumire creativă? Transformaţi dezavantajele în avantaje? Decideţi ceea ce vreţi? Folosiţi principiile credinţei, ale gândirii şi ale acţiunii pozitive, ştiind că puteţi obţine rezultatele dorite şi că le veţi obţine?

Napoleon Hill spune că *fiecare obstacol poartă în el sămânţa unei binefaceri pe măsură*. Nu-i aşa că ceea ce în trecut părea un obstacol major sau o experienţă nefericită v-a adus în cele din urmă succesul şi fericirea pe care nu le-aţi fi dobândit altfel?

Nemulţumirea creativă vă poate motiva să reuşiţi. Albert Einstein era nemulţumit, pentru că legile lui Newton nu răspundeau tuturor întrebărilor sale. Aşadar, a continuat să cerceteze natura şi matematicile superioare până când a creat teoria relativităţii… Iar pe baza acestei teorii s-au descoperit tehnica fisiunii atomice, secretul

transformării energiei în materie şi a materiei în energie, s-a ajuns la cucerirea spaţiului cosmic – şi o sumedenie de alte lucruri uluitoare, pe care foarte probabil că nu le-am fi realizat dacă Einstein n-ar fi fost măcinat de acea nemulţumire creativă.

Fireşte, nu suntem toţi ca Einstein şi rezultatele nemulţumirii noastre creative probabil că nu vor schimba lumea. Dar vor schimba lumea *noastră* şi ne vor conduce în direcţia dorită. Permiteţi-ne să vă povestim ce i s-a întâmplat lui Clarence Lantzer când a început să fie nemulţumit de slujbă.

A meritat? Clarence Lantzer fusese timp de ani întregi conductor de tramvai la Canton, Ohio. Într-o zi, s-a trezit de dimineaţă şi a decis că nu-i place slujba pe care o avea. Prea făcea tot timpul acelaşi lucru. Se săturase până peste cap. Cu cât se gândea mai mult la asta, cu atât se simţea mai nemulţumit. Pur şi simplu nu se putea gândi la nimic altceva. Nemulţumirea lui a devenit aproape o obsesie. Clarence era extrem de nemulţumit.

Dar când ai lucrat pentru o firmă atâta vreme, nu pleci pur şi simplu pentru că ai decis că eşti nefericit. Sau cel puţin n-o faci atâta vreme cât nu eşti dispus să mănânci doar pâine goală.

În afară de asta, Clarence urmaşe cursul „AMP – Ştiinţa Succesului” şi învăţase că cineva poate fi fericit la slujbă dacă doreşte. Trebuia doar să adopte atitudinea potrivită.

Aşadar, Clarence s-a hotărât să analizeze bine situaţia şi să vadă ce e de făcut. „Cum aş putea fi mai fericit la slujbă?” s-a întrebat el.

Şi a găsit un răspuns foarte bun. S-a gândit că va fi mai fericit dacă îi va face pe alţii fericiţi.

Erau mulţi oameni pe care i-ar fi putut face fericiţi, pentru că în tramvai întâlnea în fiecare zi multe persoane. Întotdeauna îşi făcuse prieteni cu uşurinţă. Aşa că s-a gândit: „Voi folosi această calitate ca să fac fiecare zi puţin mai luminoasă pentru toată lumea care se urcă la mine în tramvai”.

Planul lui Clarence era minunat – au considerat clienţii. Au apreciat imens micile lui gesturi de amabilitate şi saluturile pline de bucurie. Atenţia şi buna lui dispoziţie i-au făcut mai fericiţi atât pe ei, cât şi pe Clarence.

Dar şeful lui a adoptat exact atitudinea opusă. Aşa că l-a chemat pe Clarence şi i-a atras atenţia să termine cu această amabilitate neobişnuită.

Dar Clarence n-a dat atenţie avertismentului. Se simţea foarte bine făcându-i pe ceilalţi fericiţi. Iar din punctul lui de vedere şi al clienţilor, se bucura de un succes enorm la slujbă.

Apoi, Clarence a fost concediat!

Aşadar, avea o problemă – şi acesta a fost un lucru bun, cel puţin din punctul de vedere al cursului „AMP – Ştiinţa Succesului”. Clarence a decis că poate ar fi mai bine să-i facă o vizită lui Napoleon Hill (care pe vremea aceea locuia în Canton) şi să vadă cum şi de ce problema lui era atât de bună. L-a sunat pe dl Hill şi a aranjat o întâlnire pentru după-amiaza următoare.

„Am citit *De la idee la bani*, die Hill, şi am fost la cursul «AMP – Ştiinţa Succesului», dar probabil că undeva am greşit”. Şi i-a povestit lui Napoleon Hll ce i se întâmplase. „Ce să fac acum?”, spuse el în încheiere.

Napoleon Hill zâmbi. „Hai să examinăm problema ta, spuse el. Erai nemulţumit de slujba ta. Ai făcut ce era bine. Ai încercat să-ţi foloseşti calitatea cea mai de preţ, firea ta amabilă şi prietenoasă, ca să faci mai bine ceea ce făceai, ca să dai şi să primeşti mai multă satisfacţie. Au apărut probleme, pentru că şeful tău nu avea suficientă imaginaţie ca să vadă valoarea a ceea ce făceai. Dar asta-i minunat! De ce? Pentru că acum poţi să-ţi foloseşti calităţile pentru scopuri şi mai înalte”.

Iar Napoleon Hill i-a arătat lui Clarence Lantzer că şi-ar fi putut folosi mult mai bine calităţile şi firea prietenoasă lucrând ca vânzător decât ca şofer de tramvai. Prin urmare, Clarence a obţinut un post de agent de vânzări la firma New York Life Insurance.

Primul candidat pe care l-a sunat Clarence a fost

preşedintele firmei de tramvaie. Clarence şi-a folosit din plin farmecul personal asupra acestui domn şi a ieşit din biroul lui cu o poliţă în valoare de 100.000 de dolari!

Ultima dată când Hill s-a întâlnit cu Lantzer, acesta devenise unul dintre oamenii cu cele mai mari realizări din firmă.

Sunteţi cumva un şurub pătrat într-o gaură rotundă? Trăsăturile de caracter, aptitudinile şi capacităţile care vă fac fericit şi realizat într-un anumit mediu pot induce o reacţie exact opusă într-un alt domeniu. Aveţi tendinţa de a face bine ceea ce vă place.

„A fi un şurub pătrat într-o gaură rotundă" înseamnă să munciţi sau să vă angajaţi în activităţi pentru care nu aveţi înclinaţii fireşti şi faţă de care simţiţi o repulsie interioară. Într-o asemenea situaţie nefericită, puteţi să vă schimbaţi poziţia şi să vă îndreptaţi către un mediu care vă atrage mai mult.

Dar poate că nu aveţi cum să vă schimbaţi poziţia. În acest caz, puteţi face schimbări în mediul înconjurător pentru a-l adapta trăsăturilor dvs. de caracter, aptitudinilor şi capacităţilor dvs. în acest caz, „faceţi gaura pătrată". Această soluţie vă va ajuta să vă schimbaţi atitudinea din negativă în pozitivă.

Dacă doriţi cu ardoare acest lucru, puteţi chiar să neutralizaţi şi să vă schimbaţi tendinţele şi obiceiurile, formându-vă altele noi. Dacă sunteţi suficient de motivat, puteţi să „rotunjiţi şurubul". Dar pentru a reuşi să vă schimbaţi tendinţele şi obiceiurile, pregătiţi-vă să înfruntaţi conflicte mentale şi morale. Puteţi câştiga dacă sunteţi dispus să plătiţi preţul. Poate fi dificil să plătiţi fiecare „rată" necesară – mai ales pe primele. Dar după ce aţi achitat totul, noile trăsături vor fi cele predominante. Vechile înclinaţii şi obiceiuri vor intra în hibernare. Veţi fi fericit, pentru că lucrurile pe care le faceţi acum vi se par foarte fireşti.

Pentru a avea succes, trebuie să vă străduiţi din greu să vă menţineţi sănătatea fizică, mentală şi morală pe timpul acestor bătălii interioare.

În capitolul următor, „Obsesia magnifică”, veţi vedea cum puteţi neutraliza conflictele dvs. psihice.

Călăuza nr. 14

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Satisfacţia este o atitudine mentală.

2. Propria dvs. atitudine mentală este singurul lucru pe care-l puteţi controla în întregime.

3. Reţineţi: Sunt sănătos! Sunt fericit! Mă simt extraordinar!

4. Când vă propuneţi un scop, ţintiţi sus!

5. Învăţaţi regulile şi înţelegeţi modul în care trebuie aplicate.

6. Stabiliţi-vă un obiectiv şi continuaţi să încercaţi mă când îl atingeţi.

7. Căutaţi să vedeţi dincolo de activităţile de rutină. Folosiţi teoria treptelor.

8. Transformaţi-vă supărarea în nemulţumire creativă.

9. Ce faceţi dacă sunteţi un şurub pătrat într-o gaură rotundă?

ÎNFRÂNGEREA POATE FI

O TREAPTĂ CĂTRE SUCCES SAU UN OBSTACOL, DEPINDE DOAR DE ATITUDINEA DVS.

CARE POATE FI NEGATIVĂ SAU POZITIVĂ.

15

Obsesia magnifică

Cu ajutorul ideii pe care v-o dezvăluim acum, puteţi dobândi averi mai mari decât în speranţele dvs. cele mai nebuneşti.

Averea pe care v-o va aduce această idee este o fericire fără seamăn. Pentru că personalitatea dvs. se va dezvolta. Şi vă veţi bucura de o afecţiune şi o dragoste cum nici n-aţi fi visat vreodată.

Acest principiu a fost exprimat într-o manieră dramatică, în repetate rânduri, de către autorul lui, Lloyd C. Douglas. Când Douglas s-a retras din activitatea parohială, a trecut la o altă formă de învăţătură: a început

să scrie romane. Prin predicile lui, influenţase vieţile a sute de oameni; prin cărţile lui, aceştia au ajuns la câteva mii, iar prin filmele lui, la milioane. Iar mesajul transmis fiecăruia era, în esenţă, acelaşi. Dar nicăieri n-a fost exprimat atât de clar că în romanul *The Magnificent Obsession* (*Obsesia magnifică*). Principiul este atât de evident, încât cei care au cea mai mare nevoie de el s-ar putea să nu-l înţeleagă. Iată-l:

Creaţi în dvs. O obsesie – o Obsesie Magnifică – de a-i ajuta pe alţii.

Dăruiţi de la dvs. fără a aştepta o recompensă, o răsplată sau o laudă. Şi mai presus de toate, păstraţi secrete faptele bune.

În acest fel, veţi pune în mişcare forţele unei legi universale. Oricât aţi încerca să refuzaţi recompensele pentru faptele bune, veţi fi răsplătit din plin cu binecuvântări.

Indiferent cine sunteţi, puteţi avea o Obsesie Magnifică.

Orice fiinţă umană îi poate ajuta pe alţii, împărtăşindu-le o parte din sine. Nu trebuie să fiţi bogat sau puternic ca să vă creaţi o obsesie magnifică. Indiferent cine sunteţi sau ce faceţi, puteţi trezi în sufletul dvs. O dorinţă arzătoare de a le fi de folos celorlalţi.

De exemplu, să vorbim despre păcătosul care avea o obsesie magnifică.

Nu-i veţi şti niciodată numele. Este secret. Când a fost rugat să ajute cu o mică donaţie organizaţia The Boys Club of America – al cărei unic scop este acela de a-i ajuta pe copii să-şi formeze caracterul, a refuzat. De fapt, a fost mai mult decât grosolan cu omul care îl vizitase cu această ocazie.

„Ieşi afară! a spus el. M-am săturat ca toată lumea să-mi ceară bani”.

În timp ce se îndrepta spre uşă ca să plece, reprezentantul organizaţiei se opri, se întoarse şi se uită cu bunăvoinţă la omul care şedea în spatele biroului. „Poate că nu vrei să dai din ce-i al tău celor aflaţi în

nevoie. Dar eu vreau. Îţi dau o parte din ceea ce am – o rugăciune: Dumnezeu să te binecuvânteze”. Apoi se întoarse repede şi ieşi.

Vedeţi dvs., într-o străfulgerare de inspiraţie, reprezentantul organizaţiei Boys Club îşi amintise că: „… argint şi aur nu am; dar ce am, aceea îţi dau”. Iar peste câteva zile, s-a întâmplat un lucru interesant.

Omul care spusese „Ieşi afară!” bătu la uşa de la biroul reprezentantului şi întrebă: „Pot să intru?” Aducea cu el o parte din ceea ce avea de dăruit: un cec de o jumătate de milion de dolari. Punând cecul pe birou, spuse: „Îţi dau asta, cu o condiţie: să nu ştie nimeni niciodată că eu am făcut-o”.

„De ce nu?” fu întrebat.

„Nu vreau ca băieţii şi fetele să mă ştie că pe un om bun. Nu sunt un sfânt. Am fost un păcătos”.

Iată de ce nu-i veţi şti niciodată numele. Numai reprezentantul Boys Club şi Cel Mai Darnic Dintre Toţi cunosc numele păcătosului ai cărui bani au fost donaţi pentru a-i ajuta pe băieţi şi fete să nu facă relele pe care le făcuse el.

La fel ca reprezentantul organizaţiei Boys Club, poate că nu aveţi bani, dar puteţi dărui altora o părticică din ceea ce aveţi. Aidoma lui, vă puteţi alătura unei cauze însemnate. Atunci când dăruiţi, şi dvs. O puteţi face cu toată generozitatea.

De multe ori, posesiunile dvs. cele mai de preţ şi forţele dvs. cele mai importante sunt invizibile şi intangibile. Nimeni nu vi le poate lua.

Cu cât dăruiţi mai mult, cu atât veţi primi mai mult.

Dacă vă îndoiţi de asta, puteţi să v-o dovediţi dvs. Înşivă dăruind un zâmbet tuturor celor pe care-i întâlniţi, un cuvânt amabil, un răspuns plăcut, un cuvânt de apreciere rostit din inimă, bucurie, încurajare, speranţă, cinste, încredere şi aplauze, gânduri bune, o dovadă de dragoste pentru semenii voştri, fericire, o rugăciune pentru cei lipsiţi de Dumnezeu şi timpul dvs. pentru o cauză însemnată.

Dacă încercaţi să dăruiţi unul dintre lucrurile acestea, vă veţi demonstra dvs. Înşivă ceea ce noi am considerat unul dintre principiile cele mai dificil de dovedit acelora care au cea mai mare nevoie de el: cum să vă schimbaţi pe dvs. Înşivă. Dacă nu aflaţi acest lucru, nu veţi înţelege că tot ceea ce dăruiţi altora se va înmulţi şi va spori, iar tot ceea ce păstraţi pentru dvs. va scădea şi se va micşora. *Prin urmare, dăruiţi ce este bun în dvs. şi păstraţi tot ce este rău.*

Alăturaţi-vă unei cauze măreţe. Cunoaştem o mamă care şi-a pierdut singurul copil: o fată frumoasă, fericită, aflată la vârsta adolescenţei, un izvor de fericire şi inspiraţie pentru toţi cei care aveau norocul s-o întâlnească. În încercarea de a domoli suferinţa pe care i-o provocase pierderea ei, această mamă şi-a creat o obsesie dintre cele mai magnifice şi a devenit parte a unei cauze însemnate. În ziua de azi, se numără printre miile de femei americane datorită cărora această lume este un loc mai bun. Cunoscând munca sa extraordinară şi frumuseţea visului ei, i-am scris şi am rugat-o să ne povestească şi nouă ce anume a ajutat-o să-şi creeze acea Obsesie Magnifică.

„Păstrez încă în amintire cumplita suferinţă de a ne fi pierdut fiica mult iubită. Am conceput-o din dragoste şi am crescut-o cu dragoste; ea întruchipa viitorul şi toate visurile noastre. Atotputernicul ne-a luat singurul copil pe când avea 14 ani şi jumătate. Viitorul era pustiu, pentru că lumina vieţii noastre se stinsese. Toate lucrurile pentru care trăisem dispăruseră. Tot ce era dulce devenise amar.

Soţul meu şi cum mine am reacţionat la fel ca toată lumea, însăşi existenţa noastră se derula sub semnul întrebării rămase în veci fără răspuns: DE CE? Soţul meu s-a pensionat, ne-am vândut casa şi, căutând o evadare, am călătorit prin lumea întreagă. Ne-am întors doar atunci când am înţeles cruda realitate: că nu putem fugi de tristeţea şi amintirile noastre, încet, nespus de încet, ne-am dat seama că nu eram singurii care pierduseră ceva. Căutasem mângâiere şi n-o găsisem, pentru că motivele

noastre erau egoiste. Mi-au trebuit luni întregi ca să accept faptul că toate bucuriile pe care ţi le dăruiesc copiii, sănătatea şi siguranţa sunt daruri de la Cel Atotputernic. Aceste binecuvântări infinite, pe care noi le luăm pe de-a gata, trebuie apreciate pentru adevărata lor semnificaţie, pentru valoarea lor extraordinară şi nepreţuită.

Cum aş putea câştiga dreptul de a-mi păstra celelalte binecuvântări? Cum aş putea să-mi arăt aprecierea şi să-i mulţumesc Cerului pentru dragostea soţului meu, pentru faptul că trăiesc în această ţară extraordinară, pentru prietenii mei şi pentru cele cinci simţuri intacte, pentru toate lucrurile bune care mă înconjoară? Eforturile mele de a mă găsi pe mine însămi începuseră să se îndrepte în direcţia cea bună.

Deşi îmi răpise lucrul cel mai de preţ, Atotputernicul îmi dăruise în schimb capacitatea de a empatiza cu oamenii şi o înţelegere clară a problemelor cif care se confruntă fiecare. Treptat, capacitatea mea de a înţelege pierderea pe care o suferisem şi de a mă adapta a crescut, odată cu străduinţele mele de a-i ajuta pe ceilalţi.

Am căutat să găsesc un sector din viaţa socială care să-mi ofere, în esenţă, şansa de a lăsa ceva omenirii, în locul fiicei mele dragi, iar răspunsul a fost centrul City of Hope.

Acum, pe măsură ce trece timpul, încep să-mi recâştig pacea minţii – pe care, dacă vreţi, puteţi s-o numiţi o Obsesie Magnifică. Dorinţa mea cea mai profundă este ca toţi cei care pierd pe cineva drag să-şi găsească liniştea şi mângâierea în ajutorul pe care-l oferă celorlalţi”.

În ziua de azi, City of Hope, un centru naţional medical şi de cercetări, le asigură pacienţilor *servicii medicale absolut gratuite*. Serviciile sunt oferite cu cel mai înalt spirit umanitar, conform credinţei că „Omul este susţinătorul fratelui său”. Această mamă extraordinară şi-a regăsit pacea minţii într-o Obsesie cu adevărat Magnifică.

Obsesia Magnifică a unui singur om care vrea să dăruiască ceva din el poate schimba întreaga naţiune – de

fapt, întreaga lume. Orison Swett Marden a fost un om care a dăruit celorlalţi o parte din ceea ce avea şi şi-a creat o Obsesie Magnifică, prin care a schimbat atitudinea oamenilor din negativă în pozitivă.

Seminţele gândirii dintr-o carte au devenit o Obsesie Magnifică. La vârsta de 7 ani, Swett Marden a ajuns orfan. Era „învăţat meserie" pentru casă şi masă. A citit de timpuriu *Self-Help* (*Ajută-te pe tine însuţi*) de autorul scoţian Samuel Smiles, care, la fel ca şi Marden, ajunsese orfan în copilărie şi descoperise secretele adevăratului succes. Seminţele gândirii din această carte au trezit în Marden o dorinţă arzătoare, care s-au transformat într-o obsesie magnifică şi au produs o schimbare benefică în viaţa sa.

În cursul freneziei care a precedat momentele de panică din 1893, Marden a fost proprietarul a patru hoteluri. Deoarece încredinţase altora conducerea lor, îşi dedica o mare parte din timp scrisului. În realitate, îşi împlinea dorinţa de a scrie o carte care să motiveze tineretul american aşa cum *Self-Help* îl motivase pe el. Lucra cu sârguinţă la manuscrisul său motivaţional, când o întorsătură neaşteptată a destinului i-a pus curajul la încercare.

Marden şi-a intitulat cartea *Pushing to the Front* (*împinge înainte*!). Iar motoul era „Fiecare ocazie este o ocazie măreaţă, pentru că nu puteţi şti când soarta vef fa măsurile pentru un loc mai marei".

Şi chiar în acele clipe, soarta îi luă măsurile pentru un loc mai mare. Nenorocirea care l-a lovit ar fi doborât pe mulţi. Ce s-a întâmplat?

A izbucnit panica din 1893. Două dintre hotelurile lui Marden au ars complet. Manuscrisul lui, care era aproape gata, a fost distrus. Întreaga lui avere s-a spulberat.

Dar Marden avea o Atitudine Mentală Pozitivă. A privit în jurul lui ca să vadă ce se întâmplase cu naţiunea şi cu sine. Prima lui concluzie a fost aceea că panica fusese provocată de frică: frica de devalorizarea dolarului american; frica indusă de prăbuşirea câtorva mari

corporaţii; frica legată de piaţa de acţiuni; şi frica de situaţia nesigură a industriei.

Aceste temeri au dus la prăbuşirea pieţei de acţiuni. Au dat faliment 567 de bănci şi firme de credit şi împrumuturi, precum şi 156 de companii de cale ferată. Peste tot erau greve. Şomajul a afectat milioane de persoane. Din cauza secetei, recoltele fermierilor erau compromise.

Marden urmărea dezastrul care afectase lucrurile materiale şi vieţile omeneşti. A înţeles câtă nevoie era de cineva sau ceva care să aducă inspiraţie naţiunii şi oamenilor săi. I s-a propus să ia în gestiune alte hoteluri. A refuzat. Asupra lui pusese stăpânire o dorinţă, o Obsesie Magnifică. Şi a combinat-o cu AMP. A început lucrul la o nouă carte. Noul lui moto era o formulă de automotivare: *Orice ocazie este o ocazie extraordinară*!

„Dacă a fost vreodată un moment în care America să aibă nevoie de o atitudine mentală pozitivă, acel moment este acum”, le-a spus el prietenilor.

A lucrat la un grajd de cai şi trăia cu un dolar şi jumătate pe săptămână. Muncea aproape fără încetare, zi şi noapte. Prima ediţie a cărţii *Pushing to the Front* a fost încheiată în 1893.

Cartea a fost acceptată imediat. A fost folosită intens în şcolile publice, ca manual şi ca lectură suplimentară. Firmele aveau grijă să circule în rândul angajaţilor. Educatori distinşi, vânzători şi membri ai clerului, comercianţi şi directori de vânzări o recomandau ca pe una dintre cele mai puternice lucrări motivaţionale, capabile să inspire o atitudine mentală pozitivă. Cu timpul, a fost editată în 25 de limbi. S-au vândut milioane de exemplare.

La fel ca autorii cărţii de faţă, după Marden, *caracterul este piatra de temelie în dobândirea şi menţinerea succesului*. Avea convingerea că cea mai de seamă realizare este un caracter nobil şi că dobândirea adevăratei integrităţi şi a unui caracter puternic reprezintă un succes în sine. I-a învăţat pe alţii secretele succesului

financiar şi în afaceri. Dar în acelaşi timp s-a implicat într-un protest continuu împotriva goanei după bani şi a lăcomiei nemăsurate. A susţinut că *există ceva mult mai bun decât a-ţi câştiga existenţa*: *a-ţi clădi o viaţă nobilă*.

Marden a arătat că unii oameni, deşi câştigă milioane, continuă să fie nişte rataţi. Cei care-şi sacrifică familiile, reputaţia şi sănătatea de dragul banilor sunt nişte rataţi, indiferent ce averi ar dobândi. De asemenea, a arătat că un om poate reuşi în viaţă şi fără a deveni preşedinte sau milionar.

Poate că una dintre cele mai mari realizări ale Obsesiei sale Magnifice a fost faptul că i-a ajutat pe bărbaţi şi pe femei să-şi dea seama că pot avea succes folosind pur şi simplu virtuţile pe care şi le-ar dori pentru copiii lor.

O mare parte din satisfacţia lui Marden s-a datorat faptului că lucrarea lui, *Pushing to the Front*, a fost un instrument care a schimbat atitudinea întregii naţiuni din negativă în pozitivă. Iar această influenţă s-a simţit în întreaga lume.

Marden a dovedit că o dorinţă arzătoare poate genera impulsul necesar marilor realizări.

După cum aţi văzut, Orison Swett Marden a avut nevoie de curaj şi sacrificiu pentru a-şi transpune Obsesia Magnifică în realitate.

Pentru a avea o Obsesie Magnifică, e nevoie de curaj. Poate fi nevoie să înfruntaţi de unul singur batjocura şi ignoranţa experţilor. La fel ca marii cercetători, creatori, inventatori, filosofi şi genii, puteţi fi numit „nebun”, „aiurit” şi „escroc”. S-ar putea ca experţii să spună că lucrul pe care-l încercaţi nu este posibil de realizat. Cu timpul, dorinţa dvs. arzătoare şi efortul constant vor transforma Obsesia Magnifică în realitate. Când alţii spun „Este imposibil”, găsiţi o cale de a duce la bun sfârşit ceea ce v-aţi propus!

O Obsesie Magnifică se va împlini, în pofida obstacolelor care-i stau în cale! Cu mulţi ani în urmă, un student de la Universitatea din Chicago şi prietenii lui au

mers la o conferinţă despre spiritism susţinută de Sir Arthur Conan Doyle. S-au dus ca să se distreze. Voiau să-şi bată joc. Unul dintre aceşti studenţi, J.B. Rhine, a fost impresionat de seriozitatea vorbitorului. A început să asculte. Anumite idei i-au creat o impresie puternică. Nu putea să-şi ia gândul de la ele. Sir Arthur Conan Doyle a vorbit despre oameni cu o foarte bună reputaţie care investigau tărâmul fenomenelor paranormale. J.B. Rhine a decis să vadă cum stau lucrurile şi să facă unele cercetări.

Cu ceva timp în urmă, vorbind despre acest incident, dr. Rhine, directorul laboratorului de parapsihologic de la Universitatea Duke din Carolina de Nord, afirma: „Acolo se spuneau nişte lucruri cu care eu, ca student, ar fi trebuit să fiu la curent. În timpul conferinţei şi după aceea, am început să recunosc unele dintre aceste lucruri. Din educaţia mea fuseseră omise numeroase aspecte importante, cum ar fi metodele de căutare a necunoscutului. Am început să observ unele dintre neajunsurile sistemului educaţional al vremii”.

A devenit interesat de libertatea oamenilor de a dobândi cunoştinţe noi. A început să vadă neajunsurile unui sistem în care căutarea adevărului sub orice formă, sau despre orice subiect, devenise tabu. În el a început să se trezească o dorinţă arzătoare de a afla adevărul ştiinţific în ceea ce priveşte puterile paranormale ale omului. Dorinţa lui arzătoare s-a transformat într-o Obsesie Magnifici.

Rhine plănuise să-şi dedice întreaga viaţă învăţământului universitar. A fost avertizat că îşi va pierde buna reputaţie şi că nu-şi va mai putea câştiga existenţa ca profesor. Prietenii lui şi profesorii de la facultate îl ironizau şi încercau să-l descurajeze. Unii au început să-l evite. „Trebuie să aflu adevărul”, i-a spus el unui prieten, om de ştiinţă. – Prietenul i-a răspuns: „Când o să-l afli, ţine-l pentru tine! Nimeni n-o să te creadă!”

Rhine şi-a păstrat secrete toate descoperirile până când a reuşit să le confirme prin dovezi ştiinţifice. În ziua de azi, este onorat şi respectat în lumea întreagă.

În ultimii 45 de ani, a dus o bătălie dură pentru combaterea tabuurilor, a ignoranţei, a antagonismului şi a ridiculizării.

Unul dintre cele mai mari obstacole cu care dr. Rhine s-a confruntat în mod constant de-a lungul anilor a fost lipsa banilor necesari pentru a-şi extinde cercetările. De exemplu, singurul lui aparat EEG a fost construit din rămăşiţele unuia găsit într-un morman de fiare vechi din curtea unui spital.

V-aţi gândit vreodată că vă puteţi crea o Obsesie Magnifică alăturându-vă unei cauze măreţe şi dăruind o parte din ceea ce aveţi? Dacă răspunsul dvs. este afirmativ, înţelegeţi că astăzi există mulţi profesori universitari a căror Obsesie Magnifică este aceea de a căuta adevărul în diverse domenii, pentru ca întreaga omenire să poată beneficia de descoperirile lor. Deoarece aceste persoane îşi petrec tot timpul în căutarea adevărului, aproape întotdeauna duc lipsă de bani pentru a-şi cumpăra echipamentele necesare, pentru a-şi asigura cele necesare traiului, pentru ei şi pentru alte persoane implicate în proiect.

Puteţi să deveniţi parte a unei asemenea cauze şi astfel să vă satisfaceţi propria dvs. obsesie magnifică. În aproape orice facultate sau universitate există o astfel de persoană dedicată unei cauze.

Bani şi o Obsesie Magnifică! Poate veţi întreba: Cum putem vorbi în acelaşi timp despre bani şi despre o Obsesie Magnifică? Răspunsul nostru este: „Nu credeţi că banii sunt ceva bun?”

Banii sunt un lucru bun? Oare banii sunt ceva bun? Multe persoane cu o gândire negativă spun „Banii sunt rădăcina tuturor relelor”. Dar în Biblie se spune: *Dragostea de argint este rădăcina tuturor relelor*. Iar între cele două fraze e o mare diferenţă, chiar dacă, în esenţă, diferenţa constă într-un singur cuvânt.

Autorii au fost uimiţi să observe cum persoane cu o gândire negativă reacţionau în mod nefavorabil faţă de cartea *De la idee la bani* şi conţinutul acesteia. Dacă şi-ar

schimba atitudinea, aceste persoane ar putea câştiga într-un an mai mult decât ar câştiga viaţa întreagă. Însă pentru aceasta trebuie să înlăture pânzele de păianjen care le întunecă percepţia despre bani.

În societatea noastră, banii sunt un mijloc de schimb. Banii înseamnă putere. La fel ca orice putere, banii pot fi folosiţi pentru a face bine sau rău. *De la idee la bani* a motivat mii de cititori să dobândească averi extraordinare cu ajutorul AMP. Aceştia au fost inspiraţi de biografiile unor oameni ca Henry Ford, William Wrigley, Thomas Alva Edison, Edward A. Filene, Julius Rosenwald, Edward J. Bok şi Andrew Carnegie, care erau relatate în cartea respectivă.

Oamenii ale căror nume le-aţi citit mai sus au pus bazele unor fundaţii care chiar şi în ziua de azi au depozite de peste 1 miliard de dolari: bani puşi deoparte exclusiv în scopuri caritabile, religioase şi educaţionale. Cheltuielile şi împrumuturile acordate de aceste fundaţii se ridică la peste 200 de milioane de dolari pe an.

Banii sunt un lucru bun? Noi ştim că da.

Obsesia Magnifică a acestor oameni va dăinui de-a pururi.

Iar povestea vieţii lui Andrew Carnegie îl va convinge pe cititor că el împărţea cu ceilalţi tot ceea ce avea: bani, filosofie şi ceva mai mult. De fapt, această carte n-ar fi fost scrisă dacă n-ar fi existat Andrew Carnegie. Iată de ce această carte îi este dedicată lui – şi dvs.

Haideţi să vorbim despre el şi despre dvs. Haideţi să învăţăm din filosofia lui. Să vedem cum o putem aplica în viaţa noastră.

O filosofie simplă s-a transformat într-o Obsesie Magnifică! Un imigrant scoţian sărac a ajuns cel mai bogat om din America. Povestea lui dătătoare de inspiraţie şi filosofia lui motivaţional se găsesc în *Autobiografia lui Andrew Carnegie*.

În copilărie şi în viaţa de adult, motivaţia lui Carnegie a fost un principiu simplu, dar fundamental: *Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să*

munceşti pentru el! Această filosofie simplă s-a transformat într-o Obsesie Magnifică.

Iar înainte de a muri, la vârsta de 83 de ani, Carnegie a muncit cu sârguinţă multă vreme pentru a-şi împărţi averea în mod inteligent celor de pe vremea sa şi generaţiilor viitoare.

În timpul vieţii sale, Carnegie a reuşit să ofere circa o jumătate de miliard de dolari prin donaţii directe, fundaţii şi credite. Contribuţiile lui de milioane de dolari la construirea unor biblioteci este un exemplu binecunoscut de aplicare a principiului său de viaţă:

Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să munceşti pentru el!

Cărţile din aceste biblioteci au fost şi vor continua să fie utile numai acelor persoane care muncesc pentru a dobândi cunoaşterea, înţelegerea şi înţelepciunea cuprinse în paginile lor, prin lectură şi studiu.

În 1908, Napoleon Hill, care avea pe atunci 18 ani şi se întreţinea la facultate lucrând ca reporter pentru o revistă, i-a luat un interviu marelui fabricant de oţel, filosof şi filantrop. Primul interviu a durat trei ore. Apoi marele om l-a invitat pe tânăr la el acasă.

Timp de trei zile, Carnegie i-a expus lui Napoleon Hill filosofia sa. Şi în cele din urmă l-a inspirat pe tânărul reporter să-şi dedice cel puţin 20 de ani din viaţă studiului, cercetării şi descoperirii principiilor fundamentale ale succesului. Andrew Carnegie i-a spus lui Napoleon Hill că averea lui extraordinară nu consta în bani, ci în ceea ce învăţase – *filosofia succesului american*. L-a angajat pe Napoleon Hill ca agent al lui, ca să împărtăşească această filosofie lumii întregi.

Iar în cartea aceasta, vă este împărtăşită dvs.

În timpul vieţii sale, Andrew Carnegie l-a ajutat pe Napoleon Hill, dându-i scrisori de recomandare către persoanele importante ale vremii. I-a oferit sfaturi. I-a împărtăşit gândurile sale. L-a ajutat în toate felurile, cu o singură excepţie – banii. Pentru că filosofia lui era *Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să munceşti*

pentru el!

Ştia că aplicarea acestei formule de automotivare va atrage fericirea şi sănătatea fizică, mentală şi spirituală, precum şi bogăţia. Oricine poate învăţa şi aplica principiile lui Andrew Carnegie.

În mod obişnuit, un om îşi împarte bunurile materiale cu cei dragi sau le lasă moştenire. Această lume ar fi un loc mai bun dacă fiecare persoană ar lăsa ca moştenire posterităţii filosofia şi cunoştinţele care i-au adus fericire, sănătate fizică, psihică şi spirituală şi bogăţie – aşa cum a făcut Andrew Carnegie.

Scrierile lui Napoleon Hill vă pun la dispoziţie principiile pe care le-a folosit Carnegie pentru a-şi dobândi averea. Şi dvs. le puteţi aplica la fel de bine ca şi el.

Un alt om bogat care a avut o Obsesie Magnifică şi a împărţit cu alţii ceea ce avea a fost Michael L. Benedum. Prietenul lui apropiat, senatorul Jennings Randolph, ne-a spus că Benedum a început cu un salariu de 25 de dolari pe săptămână şi a devenit unul dintre cei mai înstăriţi oameni din America. Averea lui se ridica la peste 100 de milioane de dolari, însă punctul de cotitură din cariera lui l-a constituit un incident neînsemnat.

La vârsta de 25 de ani, Benedum i-a oferit cu amabilitate locul în tren unui străin mai în vârstă. Pentru Benedum, era lucrul cel mai firesc pe care-l putea face. Iar omul în vârstă s-a dovedit a fi John Worthington, administrator general al companiei South Penn Oil. În timpul conversaţiei ce a urmat, Worthington i-a oferit lui Mike Benedum o slujbă. Benedum a acceptat şi în cele din urmă a ajuns „omul care a descoperit mai mult petrol decât orice alt individ care a trăit vreodată”.

Unii oameni spun că poţi judeca un om după filosofia vieţii sale. Filosofia lui Mike Benedum în legătură cu banii sună în felul următor: „Sunt doar un debitor şi voi fi făcut răspunzător de binele pe care-l pot face cu ei, atât în comunitate, în general, cât şi în ceea ce priveşte şansele pe care le pot oferi oamenilor pe care-i întâlnesc – tot aşa cum şi mie mi s-a oferit o şansă”.

La fel ca atâţia oameni care au o Obsesie Magnifică, Benedum a trăit până la o vârstă înaintată. La cea de-a optzeci şi cincea aniversare, a spus: „Am fost întrebat cum de continuu să merg înainte la vârsta mea. Formula mea este să fiu tot timpul ocupat, pentru ca anii să treacă neobservaţi. Să nu dispreţuiesc decât egoismul, meschinăria şi corupţia. Să nu mă tem decât de laşitate, lipsă de loialitate şi indiferenţă. Să nu râvnesc la nimic din ce e al aproapelui meu, în afară de bunătatea inimii şi blândeţea spiritului. Să mă gândesc de multe ori la prieteni şi, dacă se poate, cât mai rar la duşmani. După mine, vârsta nu e o chestiune de ani. Este o stare de spirit. Eşti la fel de tânăr ca şi credinţa ta, iar astăzi cred că am mai multă credinţă în aproapele meu, în ţara mea şi în Dumnezeul meu decât am avut vreodată”.

Dacă aveţi o Obsesie Magnifică, veţi trăi mai mult. Desigur, vechea poveste: omul care are pentru ce trăi trăieşte mai mult. Am înţeles asta când ne-am împrietenit cu oameni ca onorabilul Herbert Hoover şi generalul Robert E. Wood, care au făcut atâtea pentru tineretul american când au cedat din timpul şi banii lor organizaţiei Boys Club of America. Ei au trăit mult datorită Obsesiei lor Magnifice. Şi-au dedicat timpul şi gândirea unor proiecte în beneficiul altora şi, deoarece au dus o viaţă de oameni cu o Obsesie Magnifică, s-au bucurat de plăcerea şi valoarea terapeutică a stimei şi a dragostei semenilor lor.

Fireşte, poate că dvs. nu aveţi bunăstarea materială a lui Andrew Carnegie sau Michael L. Benedum, dar asta nu vă împiedică să vă construiţi propria Obsesie Magnifică. Cel puţin pe Irving Rudolph nu l-a împiedicat.

Toţi sunt la închisoare, mai puţin fratele meu şi cu mine! Irving şi-a dedicat întreaga viaţă ajutorării băieţilor din cartierele sărmane. A făcut aceasta în semn de recunoştinţă, pentru că fusese salvat din cartierul nenorocit în care crescuse de un nou Boys Club.

Cum a început Irvin Rudolph să lucreze în organizaţia Boys Club?

Trăia într-un cartier sărman – North Avenue şi Ha Is

ted Street din Chicago. Umbla cu o bandă de derbedei. În jur, pândeau o mulţime de necazuri. Pentru băieţi, erau o sumedenie de ocazii de a se implica în lucruri în care n-ar fi trebuit să se implice. Şi nu prea aveau cu ce să-şi ocupe timpul ca să se ţină departe de necazuri. Într-o zi, într-o biserică abandonată din împrejurimi, a luat fiinţă un Boys Club.

„Fratele meu şi cu mine am fost singurii indivizi din banda noastră care au vizitat clubul, a explicat Irvin. Toţi sunt la închisoare, mai puţin noi doi. Dacă n-ar fi fost Lincoln Unit Boys Club, acum am fi şi noi acolo".

Irvin a fost recunoscător pentru ceea ce făcuse Boys Club pentru el şi fratele lui. Şi-a dedicat viaţa ajutorării băieţilor din cartiere sărmane. Graţie entuziasmului şi zelului de care a dat dovadă, Boys Club din Chicago a primit donaţii însemnate. A reuşit să atragă de partea acestei cauze bărbaţi şi femei cu influenţă.

„Simt că munca mea este doar un semn de recunoştinţă faţă de o Putere Divină care ne-a adus, pe mine şi pe fratele meu, sub această influenţă benefică", a explicat Irving. Apoi a adăugat: „Vizitaţi un Boys Club. Vedeţi cu ochii dvs. cât bine se face acolo. Veţi simţi atunci o parte din ce simt eu pentru copiii care au nevoie de ajutor cum am avut şi eu".

Sunt mii de bărbaţi şi femei care îşi împlinesc Obsesia Magnifică sacrificând timp şi bani pentru a ajuta cluburile Boys din America. Viaţa dvs. va beneficia de Obsesiile lor Magnifice dacă…

DACĂ…

Dacă faceţi tot ce vă stă în putinţă ca să nu încălcaţi niciodată regulile cinstei, prin minciună sau înşelătorie, şi încercaţi întotdeauna să vă îndepliniţi responsabilităţile…

Dacă vă păstraţi mintea şi trupul curate – dacă aveţi obiceiuri curate, o vorbire curată, dacă vă asociaţi cu oameni curaţi…

Dacă luptaţi pentru drepturile celorlalţi, înfruntând influenţele nedorite, linguşelile prietenilor şi ameninţările duşmanilor – dacă înfrângerea vă inspiră să încercaţi în

continuare

— Dacă aveţi curajul să înfruntaţi pericolul, în pofida fricii…

Dacă munciţi cu credinţă şi profitaţi la maximum de ocaziile care vi se oferă – dacă nu distrugeţi lucrurile în mod intenţionat – dacă economisiţi bani ca să vă plătiţi drumul în această lume, dar sunteţi totodată generos cu cei aflaţi la nevoie, acordaţi timp şi ajutor financiar cauzelor merituoase

— Dacă faceţi în fiecare zi o faptă bună fără să aşteptaţi răsplată…

Dacă sunteţi prieten cu toată lumea şi frate cu fiecare fiinţă umană, bărbat, femeie sau copil, indiferent de rasă, culoare sau credinţă…

Dacă sunteţi pregătit să învăţaţi să cunoaşteţi pericolele, să evitaţi neglijenţa şi să aflaţi remediile necesare pentru a ajuta persoanele cu probleme şi a salva vieţi omeneşti, să împărţiţi cu ceilalţi sarcinile şi responsabilităţile de acasă şi de la locul de muncă…

Dacă sunteţi amabil cu toată lumea, în special cu cei slabi, neajutoraţi şi nefericiţi…

Dacă nu ucideţi şi nu răniţi nicio creatură în mod inutil, ci vă străduiţi să protejaţi toate animalei…

Dacă zâmbiţi atunci când puteţi, vă faceţi treaba repede şi cu bucurie – şi nu vă strâmbaţi niciodată când e vorba de corvezi sau responsabilităţi…

Dacă sunteţi loial faţă de toţi aceia cărora le datoraţi loialitate, membrilor familiei dvs, firmei pentru care lucraţi şi ţării dvs…

Dacă respectaţi autorităţile de drept şi respectaţi ceea ce nu încalcă codul dvs. moral…

Dacă faceţi tot ce vă stă în puteri ca să vă îndepliniţi datoria faţă de Dumnezeu şi faţă de ţară, ca să-i ajutaţi pe oameni în toate ocaziile, ca să vă păstraţi mereu puterea fizică, conştiinţa şi integritatea morală…

Atunci trăiţi şi acţionaţi conform principiilor ce v-au fost imprimate în subconştient de Legământul şi Legea organizaţiei cercetaşilor din America. Ce fel de persoană

aţi fi dacă aţi trăi în conformitate cu aceste standarde?

America este o ţară extraordinară, pentru că oamenii ei trăiesc după o filosofie extraordinară. Aceasta poate fi simbolizată de expresia *Marea Inimă Americană*.

Henry J. Kaiser a fost un alt om cu o Obsesie Magnifică. A făcut nenumărate lucruri pentru a transforma această lume într-un loc mai bun. Ceea ce l-a inspirat a fost un citat de pe peretele unui atelier de fierărie din Anglia, care s-ar putea să vă inspire şi pe dvs.

„Ce? Iar să dau?" întrebai disperat.

„Chiar trebuie să dau neîncetat?"

„Oh, nu", zise îngerul, străpungându-mă cu o privire.

„Dă numai până când Domnul nu-ţi mai dă ţie".

Dacă aţi citit până aici, aţi aflat *Unde începe drumul către realizare*. Aţi fost trezit de *Cinci bombe mentale pentru a ataca succesul*. Şi vi s-a dat *Cheia cetăţii bogăţiei*. Acum: *Fiţi pregătit să reuşiţi*! Acesta este scopul capitolelor ce urmează.

Călăuza nr. 15

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Pentru a vă forma o Obsesie Magnifică: împărţiţi cu alţii ceea ce aveţi, fără a aştepta o recompensă, o răsplată sau o laudă. *Ţineţi secrete faptele bune*.

2. Indiferent cine sunteţi sau cine aţi fost, puteţi trezi în dvs. O dorinţă arzătoare de a le fi de folos celorlalţi. Dacă aveţi o AMP, vă puteţi crea propria Obsesie Magnifică.

3. Când le oferiţi celorlalţi o parte din ceea ce aveţi, ceea ce rămâne se înmulţeşte şi sporeşte. Cu cât dăruiţi mă! mult, cu atât veţi avea mai mult. Prin urmare, dăruiţi ceea ce este bun şi păstraţi ceea ce este rău.

4. Vă puteţi crea propria Obsesie Magnifică devenind parte a unei cauze importante, aşa cum a făcut acea mamă care şi-a pierdut singurul copil.

5. Caracterul este piatra de temelie în clădirea şi menţinerea succesului. Dar cum vă puteţi îmbunătăţi caracterul? Lucrarea de faţă vă va ajuta să găsiţi răspunsurile potrivite.

6. Există ceva cu mult mai bun decât a-ţi câştiga existenţa: a-ţi construi o viaţă nobilă. Credeţi acest lucru? Dacă da, cum veţi proceda?

7. O dorinţă arzătoare poate genera impulsul necesar marilor realizări. Pentru a trezi dorinţa arzătoare de a atinge un anumit scop, gândiţi-vă în fiecare zi la scopul dvs. Şi străduiţi-vă să-l atingeţi.

8. Pentru a crea şi a întreţine o Obsesie Magnifică, e nevoie de curaj şi de sacrificiu. Poate fi nevoie să înfruntaţi de unul singur batjocura şi ignoranţa altora, aşa cum a făcut dr. Joseph Banks Rhine.

9. Unii oameni spun că banii sunt rădăcina tuturor relelor. Dar în *Biblie* se spune că „dragostea de argint este rădăcina tuturor relelor”. Cu banii poţi face rău sau bine. Diferenţa constă în atitudine – dacă este negativă sau pozitivă.

10. Oameni ca Andrew Carnegie, Henry Ford şi Michael Benedum şi-au folosit puterea financiară pentru a înfiinţa fundaţii caritabile, educaţionale şi religioase. Binele pe care l-au făcut Obsesiile Magnifice ale acestor oameni va dăinui de-a pururi!

11. Orice lucru din viaţă pe care merită să-l ai merită să munceşti pentru el.

12. Când vi se cere să daţi din timpul sau banii dvs. pentru o cauză importantă, repetaţi-vă:

„Ce? Iar să dau?” întrebai disperat.

„Chiar trebuie să dau neîncetat?”

„Oh, nu”, zise îngerul, străpungându-mă cu o privire.

„Dă numai până când Domnul nu-ţi mai dă ţie”.

CEEA CE LE DĂRUIŢI ALTORA SE VA ÎNMULŢI.
IAR CEEA CE PĂSTRAŢI VA SCĂDEA!

PARTEA A PATRA
Pregătiţi-vă să reuşiţi!

16

Cum să vă sporiţi energia

Care este nivelul dvs. de energie astăzi? V-aţi trezit nerăbdător să vă confruntaţi cu sarcinile care vă aşteaptă? V-aţi ridicat de la masa de dimineaţă cu sentimentul că sunteţi gata să porniţi la treabă? V-aţi apucat de ceea ce aveaţi de făcut cu entuziasm?

Nu s-a întâmplat aşa? Poate că de la o vreme nu mai aveţi forţa şi vigoarea pe care vi le-aţi dori. Poate vă simţiţi obosit chiar înainte de a vă începe ziua şi munciţi fără nicio tragere de inimă.

În acest caz, hai să vedem ce putem face!

Vernon Wolfe, antrenor sportiv, este un expert care ne poate ajuta. Este unul dintre antrenorii americani de marcă. Sub îndrumarea sa, mai mulţi elevi de liceu au doborât recorduri naţionale la categoria lor de vârstă.

Cum îşi antrenează el vedetele? Wolfe are o reţetă dublă, îi învaţă pe elevi să-şi condiţioneze simultan *mintea* şi *trupul*.

„Dacă aveţi convingerea că o puteţi face, spune Vernon Wolfe, în general *puteţi*. Mintea conduce materia”.

Aveţi două tipuri de energie. Una este energia fizică, cealaltă este energia psihică şi spirituală. Aceasta din urmă este cu mult mai importantă, pentru că subconştientul reprezintă o sursă extraordinară de forţă şi tărie, la care puteţi apela în caz de nevoie.

De exemplu, gândiţi-vă la forţa şi rezistenţa nebănuită pe care le pot da la iveală oamenii aflaţi sub imperiul unei emoţii intense. Într-un accident de automobil, soţul rămâne blocat sub maşina răsturnată. În momentele acelea de frică şi hotărâre, mica şi fragila lui soţie reuşeşte să ridice maşina ca să-l elibereze! Un nebun dominat de un subconştient răvăşit poate să spargă, să ridice, să rupă şi să îndoaie lucruri cu o forţă care ar fi de neînchipuit în perioadele de normalitate.

— Într-o serie de articole din *Sports Illustrated*, dr. Roger Bannister povesteşte cum, pe 6 mai 1954, a alergat o milă în patru minute, antrenându-şi atât mintea cât şi muşchii pentru a realiza acest record mult visat în lumea atletismului. Luni întregi, şi-a antrenat subconştientul să

creadă că recordul despre care unii susţineau că este irealizabil poate fi atins. Pentru alţii, intervalul de patru minute era o barieră. Pentru Bannister, a fost doar o poartă care, o dată depăşită, avea să deschidă calea către noi recorduri, pentru el şi pentru ceilalţi alergători.

Fireşte, a avut dreptate. Roger Bannister a fost un deschizător de drumuri. Într-o perioadă de circa patru ani după ce stabilise prima oară recordul de patru minute la o milă, el şi alţi alergători au realizat acelaşi lucru de 46 de ori! Iar într-o cursă desfăşurată la Dublin, în Irlanda, pe 6 august 1958, cinci alergători au terminat cursa de o milă în mai puţin de patru minute!

Omul care l-a învăţat pe Roger Bannister acest secret a fost dr. Thomas Kirk Cureton, director al laboratorului de cultură fizică de la Universitatea din Illinois. Dr. Cureton a venit cu nişte idei revoluţionare privind nivelul de energie al corpului omenesc. După părerea lui, acestea erau valabile atât în cazul atleţilor, cât şi al oamenilor de rând. Datorită lor, un atlet poate alerga mai repede, iar omul de rând poate să trăiască mai mult.

„Nu există niciun motiv pentru care un om n-ar fi la fel de in formă la 50 de ani ca la 20, spune dr. Cureton, cu condiţia să ştie cum să-şi antreneze trupul”.

Sistemul dr. Cureton se bazează pe două principii: (1) Antrenaţi întregul corp. (2) Mergeţi până la limită şi extindeţi limita la fiecare exerciţiu.

„Arta doborârii recordurilor, spune el, este capacitatea de a scoate de la tine mai mult decât ai. Te soliciţi din ce în ce mai mult şi te odihneşti în pauze”.

Dr. Cureton l-a cunoscut pe Roger Bannister în timp ce conducea câteva teste de condiţie fizică pentru o serie de vedete ale atletismului european. A observat că trupul lui

Bannister era dezvoltat extraordinar în anumite privinţe. De exemplu, inima lui era cu circa 25% mai mare decât era normal pentru statura sa. Dar în alte privinţe nu era dezvoltat nici cât un om obişnuit. Bannister a urmat sfatul lui Cureton de a-şi dezvolta *întregul* trup. A învăţat

să-şi condiţioneze mintea, apucându-se de alpinism. Asta l-a învăţat cum să depăşească obstacolele.

La fel de important a fost faptul că a învăţat să împartă scopurile mari în obiective mărunte. Roger Bannister s-a gândit că un om aleargă mai repede un sfert de milă decât toate cele patru sferturi ale unei mile. Prin urmare, s-a antrenat să se gândească în mod separat la fiecare dintre cele patru sferturi. În timpul antrenamentului, alerga în forţă un sfert de milă, apoi făcea un tur de stadion într-un ritm relaxat, ca să se odihnească. După care mai alerga un sfert de milă. De fiecare dată, căuta să o parcurgă în maximum 58 de secunde. 58 ori 4 înseamnă 232 de secunde, adică trei minute şi 52 de secunde. Alerga până când simţea că-şi dă sufletul. Apoi se odihnea. De fiecare dată, încerca să forţeze puţin mai mult. Când în cele din urmă a participat la marea cursă, a terminat în 3 minute şi 59, 6 secunde!

Dr. Cureton l-a învăţat pe Roger Bannister că „cu cât trupul îndură mai mult, cu atât va putea îndura şi mai mult”. După el, credinţele despre „suprasolicitare” şi „surmenaj” nu sunt decât mituri.

Dar dr. Cureton subliniază faptul că odihna este la fel de importantă ca exerciţiile şi activitatea. Corpul trebuie să refacă în cantităţi mai mari ceea ce a fost epuizat în cursul exerciţiilor. Aceasta este modalitatea de a vă dezvolta tăria, vitalitatea şi energia. În cursul perioadelor de odihnă şi relaxare, corpul şi mintea se reîncarcă. Dacă nu le permiteţi acest lucru, pot apărea probleme serioase – şi poate chiar moartea.

Este momentul să vă încărcaţi bateriile? Nu e nicio mândrie în a fi cel mai bogat om din cimitir. Nu vreţi să fiţi cel mai bun om de ştiinţă, medic, director, vânzător sau angajat care se odihneşte – prematur – sub cea mai frumos împodobită piatră funerară. O mamă, o soţie, un tată, un fiu sau o fiică vă poate aduce fericirea. Atunci de ce să aduceţi supărare? De ce să fiţi internat într-un ospiciu sau să zăceţi îmbălsămat la doi metri sub o pătură frumoasă de iarbă verde – din simplul motiv că o baterie s-a descărcat

în mod inutil şi n-a mai fost reîncărcată?

Un copil mic nu ştie când este prea obosit. Dar o va arăta cu siguranţă prin comportamentul şi acţiunile lui. Adolescentul s-ar putea să-şi dea seama când a întrecut măsura, dar refuză să recunoască – chiar şi faţă de sine. Rezultatul este că problemele sexuale, familiale, profesionale şi sociale i se vor părea de nerezolvat şi de nesuportat. S-ar putea chiar să-l conducă spre comportamente distructive, temporare sau permanente – fapte care-i fac rău atât lui cât şi celorlalţi.

Când aveţi un nivel scăzut de energie, sănătatea şi trăsăturile dvs. de caracter pot fi copleşite de negativism. La fel ca o baterie, atunci când nivelul dvs. de energie este zero, sunteţi „mort”. Care este soluţia? Să vă reîncărcaţi bateria? Cum? Relaxaţi-vă, jucaţi-vă, odihniţi-vă şi dormiţi!

Cum vă daţi seama că trebuie să vă reîncărcaţi bateriile. Iată o listă care vă poate ajuta să vă determinaţi nivelul curent de energie. O puteţi folosi ori de câte ori simţiţi că acesta e în scădere. Dacă sunteţi o persoană echilibrată, poate fi nevoie să vă reîncărcaţi bateria atunci când acţionaţi şi vă simţiţi:

Peste măsură de somnoros sau obosit Lipsit de tact, neprietenos, suspicios Certăreţ, agresiv, ostil Iritabil, sarcastic, grosolan Nervos, iritabil, isteric îngrijorat, fricos, gelos Grăbit, nerăbdător, excesiv de egoist Hiperemotiv, deprimat sau frustrat

Pentru a avea o AMP, aveţi nevoie de un nivel de energie ridicat – şi invers! Când sunteţi obosit, sentimentele, emoţiile, gândurile şi acţiunile dvs., în mod normal pozitive, au tendinţa de a deveni negative. Când sunteţi odihnit şi vă bucuraţi de o sănătate bună, acestea redevin pozitive. Deseori, oboseala scoate la iveală tot ce e mai rău în dvs. Când bateriile dvs. sunt încărcate, iar energia şi activitatea sunt la nivelul normal, atunci sunteţi în forma cea mai bună! Cu alte cuvinte, atunci gândiţi şi acţionaţi cu AMP!

Dacă sentimentele şi acţiunile dvs. indică faptul că trăsăturile dvs. pozitive sunt copleşite de cele nedorite,

negative, înseamnă că e momentul să vă încărcaţi bateriile!

Într-adevăr, pentru a vă menţine nivelul de energie fizică şi mentală, trebuie să vă antrenaţi atât trupul, cât şi mintea. Există însă şi un al treilea factor. Atât trupul cât şi mintea dvs. trebuie să primească hrana potrivită. Pentru a vă întreţine corpul, consumaţi alimente hrănitoare. Pentru a vă menţine tăria psihică şi spirituală, trebuie să absorbiţi vitamine mentale şi spirituale din cărţi motivaţionale şi spirituale.

Vitaminele – necesare pentru o minte şi un trup sănătos! Dr. George Scarseth, fost director de cercetare la American Farm Research Association din Lafayette, Indiana, povesteşte despre un sat aflat pe coasta Africii. Acest sat este mai avansat decât o comunitate de triburi asemănătoare din interiorul continentului. De ce? Pentru că locuitorii săi sunt mai puternici din punct de vedere fizic şi mai ageri din punct de vedere mental – au mai multă energie – decât membrii celorlalte triburi. Diferenţa dintre cei de pe coastă şi cei ce trăiesc în interiorul continentului are la bază o diferenţă în alimentaţie. Membrii triburilor de pe continent nu consumă cantităţi suficiente de proteine, dar cei de pe coastă primesc proteine din peştele cu care se hrănesc.

În cartea lui *Climate Makes the Man* (*Clima face omul*), Clarence Mills ne spune că guvernul Statelor Unite a descoperit că nişte locuitori ai Istmului Panamá sunt neobişnuit de lenţi în activitatea mentală şi fizică. Un studiu ştiinţific a scos la iveală faptul că plantele şi animalele cu care se hrăneau aceştia nu conţineau suficiente vitamine din complexul B. Când la dieta lor s-a adăugat tiamină, oamenii aceia au devenit mai energici şi mai activi.

Dacă bănuiţi că din alimentaţia dvs. lipsesc anumite vitamine şi alte elemente, şi asta vă scade nivelul de energie, trebuie să faceţi ceva. O carte bună de bucate vă poate ajuta. Dacă starea persistă, mergeţi la un control medical.

La fel ca şi trupul dvs., mintea subconştientă va accepta şi va absorbi fără niciun efort vitamine mentale şi spirituale. Dar spre deosebire de trup, subconştientul digeră şi reţine cantităţi nelimitate. Spre deosebire de stomacul dvs., mintea nu devine nicicând „îmbuibată”! Va prelua şi va reţine atât cât îi daţi – şi poate chiar mai mult!

Unde găsiţi aceste vitamine mentale şi spirituale? în cărţi cum sunt acelea recomandate în Capitolul 22, „Uluitoarea putere a unei bibliografii”!

Într-adevăr, mintea subconştientă este ca o baterie. Este o sursă extraordinară de energie mentală şi spirituală, care se poate transforma deseori în vitalitate fizică. Acest izvor de energie va seca dacă îl lăsăm pradă emoţiilor negative inutile. Dacă o folosim însă în mod constructiv, energia se va înmulţi înmiit, tot aşa cum un generator de curent produce cantităţi uriaşe de energie utilă.

Răposatul William C. Laengel, un binecunoscut redactor-şef din domeniul editării de carte, a ilustrat foarte frumos acest aspect într-un articol din revista *Succes Unlimited*. Lengel a descris modul în care energia este risipită prin emoţii inutile de „îngrijorare, ură, frică, suspiciune, furie şi mânie”.

„Toate aceste deşeuri, a spus el, ar putea fi transformate în surse de energie”.

Pentru a-şi demonstra punctul de vedere, dl Lengel a descris imaginea unei uzine electrice: „... gurile deschise ale furnalelor, flăcările roşiatice sfârâind în interior, apa din aparatele de presiune clocotind la temperatura potrivită, aburul care apasă pistoanele ce rotesc marile generatoare, comutatoarele de cupru – suprafeţe aurii – învârtindu-se atât de rapid, încât par nemişcate, scânteile verzi şi albastre ce apar de sub perii, cablurile groase conectate la tabloul de distribuţie, transportând curentul electric în oraş pentru a fi folosit în atâtea şi atâtea feluri...

Apoi, reversul, a continuat Lengel. Aceeaşi uzină, aceleaşi cazane, motoare şi generatoare. Singura diferenţă este că tabloul de distribuţie este negru, iar cablurile grele

au fost coborâte într-un butoi cu apă, în timp ce muncitorii verifică uzina. Toată energia este risipită. Nu mai merge niciun ascensor, nu mai funcţionează nicio maşină, nu se mai aprinde niciun bec”.

Şi Lengel încheie cu ideea că „un ratat foloseşte tot atâta energie pentru a da greş cât o persoană de succes pentru a reuşi”.

Tommy Bolt, campionul de golf, era un om care îşi risipea energia în acest fel. Dacă nu nimerea o minge sau o gaură, se lăsa pradă unui acces necontrolat de furie. De multe ori se enerva atât de tare, încât izbea cu bâta de golf în cel mai apropiat copac.

Când a citit celebra rugăciune a Sf. Francisc din Assisi, s-a transformat într-un om capabil să-şi fructifice energia în modul cel mai creativ. Datorită ei, Tommy şi-a regăsit pacea minţii şi de atunci a purtat tot timpul în buzunar o foaie pe care era tipărită o porţiune a rugăciunii:

Doamne, dă-mi seninătatea să accept ceea ce nu pot schimba, curajul de a schimba ceea ce pot schimba şi înţelepciunea de a face diferenţa între ele.

Omul este singurul membru al regnului animal care, prin funcţionarea conştientă a minţii, îşi poate controla emoţiile în mod voluntar, nu forţat de influenţele externe. Cu cât sunteţi mai civilizat, mai cult şi mai rafinat, cu atât vă va fi mai uşor să vă controlaţi emoţiile şi sentimentele – dacă vreţi să o faceţi.

Frica, de exemplu, este bună în anumite împrejurări. Dacă n-ar exista frica de apă, mulţi copii s-ar îneca. Dar e foarte posibil să vă risipiţi energia psihică şi spirituală în emoţii necontrolate. În acest caz, puteţi folosi un comutator pentru a redirecţiona energia pe canalele potrivite. Cum? *Vă gândiţi la lucrurile pe care le doriţi şi nu vă gândiţi la cele pe care nu le doriţi*. Emoţiile dvs. vă conduc la acţiune. Prin urmare, treceţi la acţiune. Înlocuiţi un sentiment negativ cu unul pozitiv. De exemplu, dacă vă este frică şi vreţi să fiţi curajos, *purtaţi-vă* ca şi cum aţi fi curajoşi”.

Dacă vreţi să aveţi energie, purtaţi-vă de parcă aţi avea energie. Fireşte, aveţi grijă să o investiţi într-un scop util.

Dawn Fraser din Australia ne oferă un exemplu extraordinar. Născută „pe cealaltă parte a şinelor", la Balmain, o suburbie a oraşului Sydney aflată pe coasta oceanului, Dawn avea un trup anemic. Dar era ferm hotărâtă să devină o mare campioană la înot. A devenit cea mai rapidă înotătoare din lume. Era foarte bună. Dar nu întotdeauna suficient de bună pentru a se simţi satisfăcută.

În timp ce se întorcea acasă de la Cardiff Empire Games, a citit o carte. Era *De la idee la bani*. „Formulele lui Napoleon Hill pentru dobândirea succesului m-au inspirat foarte mult, spune ea. Am început să mă gândesc cum am fost înfrânte de englezoaicele din echipa mixtă, când, la stilul liber, am înotat în 60, 6 secunde. Era cu o şaizecime de secundă mai repede decât propriul meu record mondial, dar nu suficient de bine pentru a ne da startul de care aveam nevoie în cursa de 100 de metri.

M-am întrebat dacă în acea probă finală am făcut tot ce mi-a stat în puteri".

Dawn Fraser a început să se gândească la vechiul ei vis – acela de a ajunge prima femeie care să înoate 100 de metri în mai puţin de 60 de secunde. „Minutul magic", cum îl numea ea.

„Dacă în minutul magic aş fi reuşit să-mi iau un ultim avânt, poate am fi câştigat", s-a gândit ea.

„Din acel moment, vechea speranţă de a atinge «minutul magic» a devenit pentru mine o dorinţă arzătoare. Dacă vreţi, puteţi s-o numiţi obsesie controlată. A devenit principala mea ambiţie şi mi-am făcut un plan de acţiune, având drept scop minutul magic. După cum ne sfătuieşte dl Hill, m-am hotărât să fac eforturi în plus – atât din punct de vedere psihic cât şi fizic".

Pe lângă faptul că-şi antrenează trupul, dra Fraser îşi pregăteşte şi mintea. Deşi până la momentul scrierii acestei cărţi încă nu atinsese „Minutul magic", a doborât un record după altul. Antrenorii de atletism din Australia

au început să studieze scrierile lui Napoleon Hill, după cum spune Thomas H. Wyngard, un ziarist australian:

„Antrenorii de vârf, aflaţi în căutarea unor metode care să le ofere campionilor acel „puţin mai mult" faţă de obişnuitele lor programele de antrenament concepute ştiinţific, găsesc o nouă inspiraţie în doctrinele marelui expert american.

Ei adaptează tehnica mentală a lui Napoleon Hill la ceea ce, în esenţă, constituie o problemă fizică. Unii au participat la cursul «AMP – Ştiinţa Succesului» pentru a putea aplica corect principiile".

E momentul să vă reîncărcaţi bateriile? Aţi început să aplicaţi principiile prezentate în cartea de faţă? Sunteţi pregătit să deveniţi un campion? Dacă răspunsul este da, puteţi învăţa cum să vă bucuraţi de o sănătate bună şi să trăiţi mai mult – subiectul capitolului următor.

Călăuza nr. 16

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Care este nivelul dvs. de energie în acest moment?

2. Care este cea mai importantă sursă de energie fizică, mentală şi spirituală?

3. Cum puteţi aplica principiile pe care dr. Thomas Kirk Cureton i le-a dezvăluit lui Roger Bannister pentru a avea suficientă energie ca să vă îndepliniţi scopurile?

4. Mergeţi până la limită, apoi vă odihniţi şi încercaţi din nou?

5. Este momentul să vă reîncărcaţi bateriile?

6. Cum puteţi evita sau învinge oboseala?

7. Aveţi o alimentaţie echilibrată?

8. Luaţi zilnic vitamine mentale şi spirituale, citind texte care vă dau inspiraţie sau ascultând casete motivaţionale?

9. Energia dvs. este îndreptată în direcţia bună? Sau se risipeşte fără rost?

10. „Un ratat foloseşte tot atâta energie pentru a da greş cât foloseşte o persoană de succes pentru a reuşi".

11. „Dumnezeu îmi dă seninătatea de a accepta ceea ce nu pot schimba, curajul de a schimba ceea ce pot

schimba şi înţelepciunea de a vedea diferenţa dintre ele”.

12. În ce situaţie frica este justificată? Dar nejustificată?

13. Pentru a fi energic, *purtaţi-vă* ca şi cum aţi fi energic!

RIDICAŢI-VĂ NIVELUL DE ENERGIE PRINTR-O AMP!

17

Vă puteţi bucura de sănătate şi de o viaţă lungă

Atitudinea Mentală Pozitivă joacă un rol important în ce priveşte sănătatea, energia şi entuziasmul cu care întâmpinaţi viaţa şi munca de fiecare zi. „În fiecare zi, prin graţia Domnului, devin din ce în ce mai bun” rti Tsmt doar vorbe fanteziste pentru acela care repetă această frază de mai multe ori pe zi, la trezire şi înainte de a merge la culcare.

Într-un anumit sens, el pune forţele AMP să muncească pentru el. Foloseşte forţele care atrag lucrurile bune din viaţa. Foloseşte forţele pe care autorii acestei cărţi vor să le folosiţi şi dvs.

Cum vă ajută AMP. AMP vă ajută să dobândiţi sănătate fizică şi mentală, precum şi longevitate. La rândul ei, AMN vă va submina sănătatea mentală şi fizică şi vă va scurta viaţa. Totul depinde de partea talismanului pe care o folosiţi. AMP, folosită în modul potrivit, a salvat vieţile a numeroase persoane, doar pentru că cineva apropiat a avut o atitudine mentală pozitivă puternică. Următoarea întâmplare dovedeşte acest lucru.

Copilul avea doar două zile când medicul spuse: „Nu va trăiT7” *

„Copilul o să trăiască!”, a răspuns tatăl. Tatăl avea o Atitudine Mentală Pozitivă – avea credinţă – credea în miracolul rugăciunii. S-a rugat. De asemenea, *credea în fapte*.

— *SV* a trecut la fapte! Şi-a dat copilul în grija unui medic pediatru care avea la rândul lui o Atitudine Mentală

Pozitivă – un medic care ştia din experienţă că pentru fiecare slăbiciune de ordin fizic, Natura ne dăruieşte un factor compensator. Şi copilul a trăit!

NU POT CONTINUA!

MOARTEA SEPARĂ UN CUPLU – PENTRU O CLIPĂ!

Titlul de mai sus a apărut în *Chicago Daily News*. În articol se vorbea despre un inginer constructor – un bărbat de 62 de ani – care s-a întors acasă şi s-a culcat, pentru că simţea dureri în coşul pieptului şi respira cu dificultate. Soţia lui, care era cu zece ani mai tânără, s-a speriat şi a început plină de speranţă să-i frece braţele, ca să-i îmbunătăţească circulaţia. Dar el a murit.

„Nu mai pot suporta să trăiesc”, i-a spus văduva mamei sale, care se afla alături de ea.

Apoi a murit. A murit în aceeaşi zi!

Copilul care a trăit şi văduva care a murit demonstrează cât poate fi de puternică o atitudine mentală pozitivă sau negativă. Dacă ştiţi că, punând accent pe partea pozitivă, veţi atrage lucruri bune, iar acceptând partea negativă, veţi atrage răul, nu e o chestiune de bun simţ să vă formaţi gânduri şi atitudini pozitive?

Dacă n-aţi făcut-o încă, a sosit momentul să vă dezvoltaţi o filosofie AMP. Fiţi pregătit pentru orice. Trăiţi întotdeauna pentru un scop. Nu uitaţi că atunci când aveţi pentru ce trăi, subconştientul trimite către zona conştientă un flux puternic de factori motivaţionali, care vă ţine în viaţă în situaţiile-limită. Ca să ne demonstrăm punctul de vedere, cred că e suficient să vă vorbim despre Rafael Correa.

O noapte plină de evenimente. Avea doar 20 de ani. Familia lui nu era înstărită, dar se bucura de un respect deosebit. Prin urmare, şase medici şi un tânăr internist s-au luptat toată noaptea în mica sală de operaţii de la spitalul din San Juan, Porto Rico, încercând să-i salveze viaţa lui Rafael. După 12 ore de îngrijiri şi veghe neîncetată, erau obosiţi şi adormiţi. Oricât ar fi încercat, nu reuşeau să-i audă bătăile inimii. Nu-i simţeau pulsul.

Chirurgul şef luă un cuţit şi tăie vasele de sânge de la

încheietura lui Rafael. Dinăuntru ieşi un lichid galben. Chirurgul nu folosise un anestezic, pentru că trupul băiatului era atât de slăbit, încât nu părea să simtă vreo durere. Doctorii s-au gândit că nu-i poate auzi vorbind. Şi vorbeau ca şi cum ar fi fost mort. Unul dintre ei spuse: „Acum nicio minune nu-l mai poate salva!”

Chirurgul şef îşi scoase halatul şi se pregăti să iasă din salon. Tânărul internist întrebă: „Pot să păstrez corpul?” „Da”, fu răspunsul. Medicii ieşiră.

Stă scris: *Să nu ne pierdem sufletul… Pentru că nu privim lucrurile văzute, ci pe cele nevăzute; pentru că lucrurile pe care le vedem sunt trecătoare, dar cele nevăzute sunt eterne*.

Ei vedeau doar trupul, dar Rafael era *o minte cu un trup*. Ce se întâmpla cu mintea lui Rafael Correa, care nu era vizibilă?

În starea aceea dintre viaţă şi moarte, Rafael nu putea să-şi mişte trupul în mod conştient. Dar datorită atitudinii mentale pozitive pe care şi-o formase în subconştient cu ajutorul cărţilor motivaţionale, mintea lui era capabilă să comunice cu Puterea Divină. Simţea că Dumnezeu este alături de el.

A început să-i vorbească lui Dumnezeu ca unui prieten – ca de la om la om. „Mă cunoşti – Eşti în interiorul meu – Eşti sângele meu – Eşti viaţa mea – Eşti tot ce am. În Univers există o singură minte – un singur principiu – o singură substanţă, iar eu sunt una cu tot ce există.

Dacă mor, nu pierd nimic. Îmi schimb doar forma. Dar am doar 20 de ani. Dragă Dumnezeule, nu mi-e frică să mor – dar vreau să trăiesc! Dacă alegi să-mi dăruieşti viaţa, într-o zi, prin mila Ta, voi reuşi să duc o viaţă mai bună şi să-i ajut pe ceilalţi”.

Când internistul de apropie de Rafael, îi observă tremurul pleoapelor şi o lacrimă scurgându-se din colţul ochiului stâng. „Doctore, doctore, vino repede! Cred că trăieşte!” strigă el agitat.

A fost nevoie de mai bine de un an ca să-şi recapete forţele. Dar Rafael Correa a trăit!

Peste câţiva ani, Rafael s-a dus la Chicago ca să-i roage pe autori să ţină un seminar AMP de trei seri la San Juan. Atunci ne-a spus povestea acelei nopţi pline de evenimente.

Povestea lui ne-a inspirat, mai ales prin faptul că de când îşi recăpătase darul vieţii, încerca să-şi ţină promisiunea de a-i ajuta pe ceilalţi. Ne-am dus la San Juan pentru seminar.

Rafael ni l-a prezentat pe chirurgul şef care stătuse cu el toată noaptea, iar medicul a confirmat povestea lui. În timpul convorbirii noastre, l-am întrebat pe Rafael: „Cum se numea cartea care te-a influenţat în momentele acelea grele?” Rafael răspunse:

„Am citit multe cărţi motivaţionale, dar cred că gândurile care mi-au trecut prin minte în noaptea aceea erau în principal din *Science and Health, With Key to the Scriptures* (*Ştiinţă şi sănătate, cu trimitere la Scripturi*) de Mary Baer Eddy”.

După cum a dovedit-o Rafael, cărţile motivaţionale sunt instrumente extraordinare de a schimba viaţa oamenilor. Dar nicăieri nu găsim atâta motivaţie şi inspiraţie ca în *Biblie*. Biblia a schimbat viaţa mai multor oameni decât orice altă carte. A ajutat mii de oameni să-şi recapete sănătatea fizică, mentală şi spirituală. Citind *Biblia*, nenumărate persoane au reuşit să înţeleagă mai profund adevărurile fundamentale şi să se apropie mai mult de biserica lor. Şi toate acestea pentru că Biblia i-a inspirat să acţioneze pozitiv.

O carte motivaţională cum este aceasta pe care o citiţi acum vă poate motiva şi pe dvs. Ea poate juca rolul catalizatorului care vă propulsează pe drumul către acţiuni pozitive şi reuşită.

Folosiţi o carte drept catalizator. În dicţionar, catalizatorul este definit ca o substanţă ce provoacă sau accelerează o reacţie chimică. În continuare se afirmă că anticatalizatorul, sau catalizatorul negativ, este substanţa ce încetineşte reacţiile.

Autorii vă recomandă să folosiţi cărţi motivaţionale

de calitate drept catalizatori pozitivi, care accelerează dobândirea succesului în viaţă. Şi vă avertizează să alegeţi cu mare atenţie aceşti catalizatori. În Capitolul 22 al cărţi de faţă, intitulat „Uluitoarea putere a unei bibliografii", veţi găsi o listă de cărţi despre care autorii garantează că vă pot servi drept catalizatori pozitivi – dacă sunteţi pregătit.

Martin J. Kohe, în cartea lui *Your Greatest Power* (*Puterea dvs. cea mai mare*), ne povesteşte despre un regiment britanic care a folosit *Psalmul 91* drept catalizator, nu numai pentru a-şi îndeplini un obiectiv material, ci pentru a rămâne în viaţă.

Kobe a scris următoarele: „În cartea lui, intitulată *Life Understood* (*înţelegerea vieţii*), F.L. Rawson, inginer remarcabil şi unul dintre cei mai de seamă cercetători din Anglia, ne povesteşte despre un regiment britanic aflat sub comanda colonelului Whitlesey, care a luptat în cel de-al doilea război mondial mai bine de patru ani fără a pierde un singur om. Acest record neegalat se datorează legăturii active dintre ofiţeri şi oamenii lor, care memorau şi repetau în mod regulat cuvintele *Psalmului 91*, numit şi Psalmul Protecţiei".

Un alt mijloc de a vă proteja viaţa este să vă protejaţi sănătatea. Să nu ne înţelegeţi greşit! Sănătatea este unul dintre bunurile dvs. cele mai de preţ. În ziua de azi, mulţi oameni şi-ar dori nespus să-şi dea averea în schimbul sănătăţii.

„Prefer să fiu sănătos decât bogat ca el!" Se spune că un funcţionar sănătos şi ambiţios de 18 ani care lucra la o fabrică din Cleveland, Ohio, şi-a propus scopul ferm de a deveni cel mai bogat om din lume. La 57 de ani, s-a pensionat la ordinul medicilor. La fel ca mulţi alţi oameni de afaceri americani, avea ulcer şi era cu nervii la pământ! în plus, foarte mulţi îl urau.

„Prefer să fiu sănătos decât bogat ca el", au spus multe persoane. John K. Winkler ne spune întreaga poveste în *John* D., *a Portrait în Oils* (*John* D., *portret în ulei*).

Putem dobândi sănătatea mentală şi fizică,

longevitatea şi stima semenilor noştri cu ajutorul banilor? Când John D. Rockefeller a încetat să se mai ocupe de afaceri în mod activ, principalele lui ţeluri erau să-şi dezvolte un trup sănătos, să-şi menţină sănătatea mentală, să trăiască mult şi să câştige stima semenilor lui. Oare putea dobândi toate acestea cu ajutorul banilor? A reuşit! Iată cum a procedat Rockefeller şi ce poate însemna aceasta pentru dvs.

Participa în fiecare duminică la slujba de la biserica baptistă şi lua notiţe ca să înveţe principiile pe care le putea aplica în fiecare zi.

Dormea opt ore pe noapte şi trăgea un pui de somn în fiecare zi. În rest, evita oboseala excesivă.

Făcea baie sau duş în fiecare zi. Avea o înfăţişare curată şi îngrijită.

S-a mutat în Florida, unde clima favoriza sănătatea şi longevitatea.

Ducea o viaţă echilibrată. În fiecare zi, se bucura de aerul proaspăt şi de lumina soarelui datorită sportului său preferat – golful. De asemenea, practica regulat sporturi de sală şi alte activităţi, inclusiv lectura.

Mânca încet, moderat, şi mesteca totul foarte bine. Amesteca foarte bine saliva cu mâncarea şi lichidele, astfel încât să se ajungă la temperatura corpului înainte de a le înghiţi. Nu-şi bombarda stomacul cu mâncăruri prea fierbinţi sau prea reci, care ard sau îngheaţă căile digestive.

Digera vitamine mentale şi spirituale. Spunea o rugăciune la fiecare masă. Iar la cină, secretara sa, un oaspete sau un membru al familiei citea un pasaj din *Biblie*, o predică, o poezie, un articol motivaţional dintr-un ziar, dintr-o revistă sau carte.

Folosea din plin timpul dr. Hamilton Fish Biggar. Acesta era plătit ca să-l păstreze pe John D. sănătos, fericit şi în viaţă. Pentru aceasta, îşi motiva pacientul să-şi formeze o atitudine bună, pozitivă. Iar Rockefeller a trăit până la 97 de ani.

Nu dorea ca familia lui să moştenească invidia

semenilor. Prin urmare, a început să împartă în mod inteligent din averile lui celor nevoiaşi.

La început, mobilul lui Rockefeller a fost în principal unul egoist. Işidorea o reputaţie bună. Apoi s-a întâmplat ceva! Purtându-se cu generozitate, a devenit generos. Iar datorită faptului că prin actele sale de caritate şi filantropice a dăruit multora sănătate şi fericire, s-a bucurat la rândul lui de aceste binecuvântări.

Fundaţiile pe care le-a înfiinţat vor ajuta omenirea multe generaţii de acum încolo. Viaţa şi banii lui au fost instrumente ale binelui. Datorită lui John D. Rockefeller, în această lume există mai mult bine şi mai multă sănătate!

Nu trebuie să faceţi avere ca să înţelegeţi că o AMP va atrage o sănătate ideală. Dar împreună cu AMP trebuie folosite şi alte ingrediente, iar unul dintre acestea este educaţia sănătăţii. Nu vă ignoraţi sănătatea.

Preţul ignoranţei este păcatul, boala şi moartea! Ce ştiţi dvs. despre *igienă*? *Igiena* este definită ca „un sistem de principii sau reguli concepute pentru promovarea sănătăţii”. Termenul de *igienă socială* se referă adesea la bolile cu transmisie sexuală. Dacă trecem „cu vederea igiena fizică, mentală şi socială, putem ajunge la păcat, boală şi moarte.

Dacă aveţi rezerve în a discuta asemenea lucruri, citiţi *Venture of Faith* (*Aventura credinţei*) de Mary Alice şi Harold Blake Walker. În ziua de azi, datorită AMP, familiile, şcolile, bisericile, presa, medicii, guvernele federale şi de stat, precum şi organizaţiile de tineret se străduiesc, prin educaţie, să ridice vălul întunecat al ignoranţei faţă de igiena fizică, mentală şi socială. Se iau în considerare atât prevenirea, cât şi vindecarea.

Dar tratarea alcoolismului nu este la fel de simplă ca educaţia referitoare la igienă. În Statele Unite, alcoolismul ocupă locul patru pe lista principalelor cauze ale bolilor de inimă. Este o urmare a maladiilor mentale şi morale şi totodată una dintre principalele cauze ale acestora. Pierderile la nivel economic provocate de alcoolism se ridică la 25 de miliarde de dolari pe an. Cea mai mare

parte a acestora constă în timpul de muncă pierdut, urmat de costurile de spitalizare şi de problemele fizice, cauzate mai ales de accidentele de automobil. Dar pierderea financiară este neglijabilă în comparaţie cu pierderea sănătăţii fizice, mentale şi morale şi pierderile de vieţi omeneşti provocate de alcoolism.

Un alcoolic are o maladie psihică care zace în adormire până la primul pahar. Dacă nu-şi formează obiceiul de a bea, alcoolul nu are putere asupra lui. Dar dacă bea, se va simţi atras de băutură şi va începe să exagereze. Dacă exagerează, atracţia devine irezistibilă, cel puţin în mintea lui. Iar când încearcă să opună rezistenţă şi nu reuşeşte, poate ajunge la convingerea că vindecarea nu e posibilă.

Ce se întâmplă cu cei care beau peste măsură? Se ştie că alcoolul alterează undele cerebrale, conform celor înregistrate de un instrument ştiinţific numit encefalograf. Are o influenţă foarte puternică asupra metabolismului celulelor nervoase, ceea ce determină o încetinire a ritmurilor şi chiar o întrerupere a funcţionării, modificând astfel nivelul de conştientizare.

Un corp omenesc este în viaţă atâta timp cât funcţionează mintea sa subconştientă. Poate fi ţinut în viaţă multă vreme fără ca mintea conştientă să funcţioneze. Există diverse niveluri de conştienţă.

Sănătatea mentală este acea stare în care activitatea conştientului şi activitatea subconştientului sunt în echilibru. În cadrul acestei colaborări, fiecare parte îndeplineşte anumite sarcini şi fiecare prezintă anumiţi factori inhibatori. Deşi uneori poate fi sănătos şi dezirabil ca individul să facă un lucru pe care-l doreşte, dar care este interzis, judecata şi acţiunea trebuie să rezulte din cooperarea armonioasă a conştientului şi subconştientului.

Intelectul şi celelalte forţe ale minţii conştiente acţionează ca un conducător care reglează starea subconştientului atunci când persoana întreprinde activităţi conştiente. Când activitatea conducătorului încetineşte, maşina începe să o ia razna şi e posibil ca

individul să acţioneze într-o manieră ilogică. Actele sale necontrolate pot varia de la o simplă faptă stupidă până la o stare mentală cunoscută sub numele de manie.

Când factorii inhibitori sunt slăbiţi, din cauza efectului pe care-l are alcoolul asupra celulelor nervoase, restricţiile pe care le impune conştientul devin mai puţin eficiente. Atunci când emoţiile, pasiunile şi alte activităţi ale minţii subconştiente scapă din frâu, nemaifiind controlate de intelect, individul aflat în această stare semiconştientă va comite fapte prosteşti şi dăunătoare, din cauza influenţei alcoolului. – /

Alcoolismul este într-adevăr o maladie îngrozitoare. Dacă începe să-şi exercite influenţa asupra unei persoane, aceasta se poate îmbolnăvi din punct de vedere fizic, mental şi moral, şi viaţa îi va deveni un adevărat infern. Odată ce alcoolul a pus stăpânire pe viaţa unui om, n-o să-i dea drumul prea uşor.

Dar există un mijloc de vindecare!

Există întotdeauna un mijloc de vindecare! Care este acesta? Gata cu băutura! Pentru un alcoolic, este mai uşor de zis decât de făcut. Cel mai important lucru este că *e posibil*. Se poate opri!

Când vă formaţi o atitudine mentală pozitivă, nu renunţaţi pentru că aţi dat greş anterior sau pentru că ştiţi cazuri de oameni care n-au reuşit. Experienţele pozitive pot să vă motiveze şi să vă dea speranţă. Când un copil învaţă să meargă, nu este criticat pentru că a căzut după primii trei paşi. Dimpotrivă, este încurajat pentru progresul pe care-l face printr-un efort conştient.

Un alcoolic poate găsi ajutor în multe locuri. S-au produs vindecări complete sub influenţa unor medii cum sunt serviciile de terapie ale bisericilor, a unor organizaţii umanitare, cum sunt Pacific Garden Mission din Chicago, a întrunirilor unor grupări religioase ca Oral Roberts, a societăţii Alcoolicilor Anonimi, a medicilor şi psihiatrilor, inclusiv a specialiştilor în hipnoză, a spitalelor private, cum este institutul Keeley din Dwight, Illinois sau a unei cărţi motivaţionale cum este *I Dare You*! (*Te provoc*!).

Însă fiecare om trebuie să-şi câştige propriile victorii interioare. În general, trebuie ca mai întâi să ajungă sub influenţa cuiva care îl poate ajuta prin sugestie, până când preia controlul asupra propriilor puteri. Sau, altfel spus, până când îşi formează o atitudine mentală pozitivă suficient de puternică pentru a nu cădea din nou sub influenţa atitudinii mentale negative. AMP poate face minuni pentru un alcoolic, dacă o foloseşte în favoarea sa. Iar AMP va face minuni şi pentru dvs., dăruindu-vă sănătate şi viaţă lungă.

Dacă sunteţi nesigur de sănătatea dvs., atitudinea dvs. pozitivă va avea de suferit; orice durere sau problemă nesemnificativă vă va stârni îngrijorarea. Cu cât starea de nesiguranţă se prelungeşte, cu atât atitudinea dvs. se va înrăutăţi. Iar dacă simptomele observate denotă într-adevăr o problemă căreia trebuie să i se acorde atenţie, cu cât vă păstraţi mai mult starea de nesiguranţă şi nu faceţi nimic, cu atât sunt mai multe şanse ca problema să se agraveze. Aşadar, nu vă menţineţi nesiguranţa. Treceţi la acţiune!

Înlăturaţi nesiguranţa cu privire la sănătatea dvs! A existat un director de vânzări tânăr, dinamic şi realizat, care activa în domeniul automobilelor. Avea tot viitorul în faţă, dar se simţea la pământ! De fapt, îşi aştepta moartea! Chiar şi-a ales şi şi-a cumpărat un loc în cimitir, făcând toate pregătirile de înmormântare. Şi-a pus toate lucrurile în ordine. Dar iată ce s-a întâmplat în realitate.

Uneori, începea să respire greu. Inima îi bătea cu rapiditate. Simţea că-l strânge ceva de gât. În cele din urmă, s-a dus la medicul de familie, un foarte bun specialist şi chirurg. Acesta l-a sfătuit să se odihnească, să ia viaţa mai uşor, să renunţe la munca lui, care-i plăcea atât de mult – jocul incitant al vânzării de automobile.

Directorul de vânzări a stat acasă o vreme şi şi-a odihnit trupul, dar din cauza temerilor, mintea sa era în continuare neliniştită. Continua să respire greu. Inima îi bătea repede. Simţea că-l strânge ceva de gât. Era vară şi medicul l-a sfătuit să plece în vacanţă în Colorado.

S-a suit în tren. Statul Colorado, cu clima lui sănătoasă şi munţii măreţi, nu a reuşit să alunge manifestările neplăcute ale temerilor sale. Deseori respira cu dificultate, inima îi bătea cu putere şi simţea ca de obicei cum îl strânge ceva de gât. Peste o săptămână, s-a întors acasă. Credea că mai are puţin şi moare.

„Scapă de nesiguranţa asta!” – i-a spus unul dintre autori (aşa cum poate vă va spune cineva şi dvs.) „Ai totul de câştigat şi nimic de pierdut dacă te duci la un centru medical bun – cum este May o Brothers din Rochester, Minnesota. Du-te *acum!*” A rugat pe cineva din familie să-l ducă la Rochester. Îi era frică să nu moară pe drum.

Când a ajuns la clinică, a aflat ce era în neregulă cu el. Medicul i-a spus: „Problema ta este că inspiri prea mult oxigen”. El a râs şi a spus: „Ce prostie!” Medicul a răspuns: „Sari în sus de 50 de ori, ca şi cum ai sări coarda”. A început să respire greu; inima îi bătea cu putere şi simţea că l-ar strânge ceva de gât.

„Ce pot să fac?” a întrebat tânărul. Medicul i-a răspuns: „Când ai manifestările acestea neplăcute, poţi să respiri într-o pungă de hârtie sau pur şi simplu să-ţi ţii puţin respiraţia”, şi i-a înmânat pacientului o pungă de hârtie. Pacientul i-a urmat instrucţiunile. Ritmul inimii i-a revenit la normal, la fel şi respiraţia, iar gâtul a încetat să-l mai supere. Când a plecat de la clinică, era un om fericit.

Ori de câte ori se manifestau simptomele bolii, îşi ţinea pentru scurtă vreme respiraţia şi corpul revenea la funcţionarea normală. După câteva luni, i-a dispărut frica şi, odată cu ea, simptomele. Asta s-a întâmplat cu peste 30 de ani în urmă. De atunci n-a mai avut nevoie de medic.

Fireşte, nu toate problemele se vindecă la fel de uşor. Sunt situaţii în care trebuie să vă folosiţi toate resursele pentru a găsi o soluţie. Dar este un lucru. Înţelept să căutaţi rezolvarea cu perseverenţă şi cu o atitudine mentală pozitivă. De obicei, hotărârea şi optimismul sunt răsplătite pe măsură. Aşa s-a întâmplat cu un alt director de vânzări. Permiteţi-ne să vă relatăm povestea lui.

Întotdeauna exista o rezolvare: găsiţi-o. Acest

director de vânzări s-a dus la un hotel din provincie şi, când a intrat în cameră, a căzut şi şi-a rupt un picior. Directorul hotelului l-a dus la cel mai apropiat spital, unde a fost îngrijit de medicul de serviciu. Peste câteva zile, s-a considerat că poate să se mişte şi s-a întors acasă.

A stat în convalescenţă câteva săptămâni, sub supravegherea medicului de familie. Dar deşi părea să-i fie mai bine, fractura nu se vindeca. După mai multe săptămâni, medicul i-a spus că starea lui se va înrăutăţi şi va ajunge invalid. Directorul s-a simţit foarte tulburat, pentru că în munca lui trebuia să fie capabil să se deplaseze.

A discutat despre problema sa cu unul dintre autori, care i-a spus: „Nu-l crede! Există întotdeauna o soluţie – găseşte-o! Renunţă la îndoială: *Acţionează acum*" I s-a spus povestea pe care v-am relatat-o mai devreme şi i s-a sugerat să meargă şi el la clinica Mayo Brothers.

Când a plecat de la clinică, şi el era un om fericit. De ce? I s-a spus: „Organismul dvs. are nevoie de calciu. Am putea să vă îndopăm cu calciu, dar nu s-ar asimila. Beţi câte un pahar de lapte în fiecare zi". Aşa a făcut. Cu timpul, piciorul rupt a redevenit la fel de puternic ca şi cel sănătos.

O atitudine mentală pozitivă în ce priveşte sănătatea ia în considerare şi posibilitatea accidentelor. De fapt, siguranţa *pe primul loc* este un simbol al AMP, care vă sugerează să vă păstraţi vigilenţa şi vă întăreşte dorinţa de a trăi – dea vă păstra viaţa şi bunurile.

Când şofaţi, aveţi grijă să nu mergeţi la propria dvs. Înmormântare. Într-un ziar a apărut un articol cu titlul: „În drum spre o înmormântare, şase oameni mor într-un accident de automobil". Subtitlul era următorul:

Duminică au murit şase oameni într-un accident de automobil, pentru că şoferul a apăsat prea tare pe pedala de acceleraţie datorită temerii că el şi rudele sale aveau să întârzie la o înmormântare.

Dacă vreţi să vă păstraţi sănătatea fizică şi mentală şi să trăiţi mai mult, conduceţi cu atenţie. Dacă sunteţi

pieton, fiţi atent la ce se întâmplă în jur şi respectaţi regulile de circulaţie. Iar când vă aflaţi într-un automobil condus de altcineva, amintiţi-vă că sunteţi în voia slăbiciunilor sale fizice şi mentale, precum şi a stării tehnice a automobilului. Refuzaţi să porniţi la drum alături de un şofer băut sau într-un automobil ale cărui frâne nu funcţionează corespunzător – chiar dacă este propria dvs. maşină. „Viaţa pe care o salvaţi poate fi a dvs!”

Principiul *Siguranţa pe primul loc* poate salva vieţi datorită AMP. Deşi pentru fiecare dintre cele 41 de magazine ale sale un etaj costă un milion de dolari, Prudenţial Building din Chicago a fost cea mai ieftină clădire pentru birouri construită vreodată. De ce? Nu a costat nicio viaţă! Nu s-a petrecut niciun accident grav. Datorită AMP, s-au luat măsuri de siguranţă.

În schimb, atitudinea mentală negativă, însoţită de ignoranţă şi neglijenţă a provocat numeroase accidente tragice:

O moarte la fiecare 30 de metri din înălţimea Empire State Building!

110 morţi în timpul construirii barajului Hoover!

O viaţă pentru fiecare 30 de metri la construirea podului San Francisco-Oakland Bay!

80 de morţi la construirea apeductului din zona râului Colorado!

1 290 de morţi la construirea canalului Panamá! (Plus 4 766 de alte accidente petrecute în acest răstimp, din alte cauze.) 97 de morţi la construirea barajului Grand Coulee şi a Columbia River Basin Project!

Fireşte, nimeni nu ştie când îl paşte o nenorocire. Dar întotdeauna este bine să fiţi pregătit. Veţi fi pregătit dacă aveţi o atitudine mentală pozitivă. Aşa s-a întâmplat cu mătuşa Kitty.

Când te loveşte o nenorocire! Mătuşa Kitty şi-a pierdut unicul fiu când acesta avea 9 ani. La fel ca multe alte soţii şi mame, nu avea nicio educaţie în afaceri. Dar avea o credinţă religioasă puternică. Ştia că, în pofida dureroasei pierderi suferite, era responsabilitatea ei să-şi

continue viaţa şi să facă din această lume un loc mai bun. Dar cum să-şi păstreze sănătatea fizică şi mentală pentru a putea merge mai departe?

Mătuşa Kitty a decis că pentru a-şi uşura durerea şi a umple imensul gol din viaţa ei trebuia să-şi găsească o activitate şi să facă tot ce-i stătea în puteri ca să le aducă fericire altora, de vreme ce nu o mai putea face pentru fiul ei.

Aşadar, s-a angajat pe post de chelneriţă într-un restaurant foarte frecventat. Avea mult de lucru. Postul ei presupunea să vorbească cu oamenii şi să manifeste veselie. Credinţa în religia ei şi interesul sincer faţă de ceilalţi, împreună cu munca şi timpul investit în ea i-au uşurat suferinţa şi i-au salvat sănătatea fizică şi mentală.

În realitate, sănătatea dvs. poate fi afectată de numeroase influenţe interne. Iar unele dintre acestea pot fi pure născociri ale imaginaţiei.

O elevă de liceu are dureri de spate chiar înainte să dea lucrare! Datorită relaţiei strânse dintre minte şi trup, subconştientul poate genera indispoziţii trupeşti, induse de tulburări emoţionale, pentru a obţine un anumit rezultat. O experienţă adevărată vă va dovedi acest lucru.

O elevă de liceu suferea de dureri mari de spate în dimineaţa zilelor în care urma să dea lucrare la germană sau la istorie. Erau două materii pe care nu le putea suferi. Nu învăţa prea bine la ele. Durerile erau atât de mari, încât susţinea că nu se poate ridica din pat. Şi nu se prefăcea. Suferinţa ei era reală.

O caracteristică aparte a suferinţelor sale era aceea că pe la trei şi jumătate după-amiaza, când se terminau orele de şcoală, ele începeau să se potolească. Iar când venea să o vadă prietenul ei, durerea dispărea ca prin minune!

Probabil vă gândiţi: fata asta ar trebui să apeleze la un psihiatru. Şi chiar asta a făcut. Ea şi multe alte persoane aflate într-o situaţie asemănătoare au primit ajutor din partea religiei şi a psihiatriei. Cele două domenii nu sunt atât de diferite cum ar putea crede mulţi dintre

noi. De ce?

Religia şi psihiatria. Regulile sănătăţii fizice şi mentale şi ale longevităţii au fost împletite cu religia cu mult înainte să apară cuvinte precum fiziologie, psihologie şi psihiatrie – mai ales în ceea ce priveşte aplicarea tehnicilor care influenţează subconştientul.

Nu e greu de înţeles de ce clinicile psihiatrice şi serviciile de consiliere devin parte integrantă a organizaţiilor bisericeşti, indiferent de ce religie aparţin acestea.

Pastorul celor mulţi îi ajută pe cei bolnavi! Reverendul Norman Vincent Peale şi dr. Smiley Blanton au înfiinţat Fundaţia americană de religie şi psihiatrie, cunoscută în prezent sub numele de Institutul pentru religie şi sănătate. Este o clinică nonprofit din New York, fără caracter de sectă. Orice persoană care are o problemă emoţională poate să primească ajutor, indiferent de rasă, religie sau posibilităţile financiare. În ziua de azi, în clinică activează o echipă profesionistă, formată din 35 de oameni, angajaţi cu normă întreagă sau colaboratori, alcătuită din psihiatri, pastori, psihologi şi asistenţi sociali. Oricine doreşte informaţii despre organizarea unui serviciu de consiliere în biserica sa se poate adresa institutului.

Ce ne rezervă viitorul? Sănătatea mentală şi fizică sunt două recompense extraordinare ale unei atitudini mentale pozitive. E adevărat că pentru a dobândi şi a menţine o atitudine mentală pozitivă e nevoie de efort, răbdare şi exerciţiu. Dar un scop bine definit, o gândire limpede, o viziune creativă, curajul de a acţiona, perseverenţa şi o percepţie clară, folosite cu entuziasm şi credinţă, vă vor ajuta foarte mult să dobândiţi şi să vă păstraţi atitudinea mentală pozitivă.

Ce vă aşteaptă în viitor, pe măsură ce vă apropiaţi de ţelurile dvs?

Fericirea.

Dacă acum sunteţi fericit, veţi dori să vă menţineţi şi să sporiţi această stare de fericire. Dacă nu sunteţi fericit, veţi dori să învăţaţi cum să fiţi fericit. Haideţi să trecem la

Capitolul 18, intitulat „Cum să fiţi fericit”, pentru a descoperi alte principii ale succesului care ne pot ajuta să parcurgem mai repede drumul către fericire.

Călăuza nr. 17

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Vă puteţi bucura de o sănătate ideală. O atitudine mentală pozitivă vă ajută să fiţi sănătos. O atitudine mentală negativă va atrage probleme de sănătate.

2. Gândurile bune, pozitive vă vor îmbunătăţi starea fizică. Ceea ce vă afectează mintea vă afectează şi trupul.

3. O atitudine mentală pozitivă faţă de cei dragi poate fi un mijloc de a le salva viaţa. Amintiţi-vă de tatăl care a salvat viaţa copilului său nou-născut acţionând cu o atitudine mentală pozitivă.

4. Învăţaţi să exersaţi AMP în loc să cedaţi AMN, cum a făcut soţia inginerului. Atitudinea ei mentală negativă i-a provocat moartea.

5. Formaţi-vă o atitudine mentală pozitivă atât de puternică, încât să pătrundă din conştient în subconştient. Veţi descoperi apoi că în momentele grele ea pătrunde de la sine în mintea conştientă. Chiar şi în momentul cel mai dificil din viaţă: moartea.

6. Studiaţi *Biblia* şi alte cărţi motivaţionale. Vă vor inspira şi învăţa cum să vă motivaţi să faceţi ce aveţi de făcut şi să vă atingeţi astfel scopurile dorite.

7. Învăţaţi să utilizaţi cele 17 principii ale succesului şi să le aplicaţi în viaţa dvs. Le-aţi reţinut?

8. Toate averile din lume nu vă pot aduce sănătatea. Dar vă puteţi bucura de o sănătate bună dacă vă străduiţi şi respectaţi câteva reguli simple de igienă şi o serie de obiceiuri sănătoase. Amintiţi-vă, J.D. Rockefeller a trebuit să se pensioneze la 57 de ani din cauza bolii, dar printr-o atitudine mentală pozitivă şi o viaţă împlinită, a atins frumoasa vârstă de 97 de ani.

9. AMP recunoaşte importanţa educaţiei în menţinerea igienei fizice, mentale şi sociale şi faptul că necunoaşterea acestor probleme poate duce la păcat, îmbolnăvire şi moarte. Ţineţi-vă la curent cu ultimele

descoperiri în ceea ce priveşte sănătatea mentală, morală şi fizică.

10. Nu vă pierdeţi niciodată speranţa, pentru că *orice boală poate fi vindecată*. Formaţi-vă o atitudine mentală pozitivă şi înlăturaţi nesiguranţa cu privire la sănătatea dvs., cerând ajutorul specialiştilor la momentul potrivit.

11. AMP respinge accidentele şi catastrofele, pentru că persoana care are o AMP este vigilentă în orice moment. Iar dacă totuşi vă loveşte o nenorocire, AMP vă poate ajuta să înfruntaţi problemele cu calm şi în mod raţional.

12JPuteti avea o minte sănătoasă şi un trup sănătos dacă puneţi AMP să lucreze" pentru dvsr

Reţineţi – AMP vă poate dărui sănătate şi longevitate.

SUNT SĂNĂTOS!

SUNT FERICIT!

MĂ SIMT EXTRAORDINAR!

18

Puteţi atrage fericirea?

Puteţi atrage fericirea?

Abraham Lincoln a remarcat odată că: „Din câte am observat, oamenii sunt fericiţi în măsura în care se hotărăsc să fie astfel".

Între oameni există o diferenţă foarte mică, dar aceasta provoacă o diferenţă mult mai mare! Mica diferenţă este *atitudinea*. Mare diferenţă este dacă aceasta e *pozitivă* sau *negativă*.

Persoanele care vor să fie fericite vor opta o atitudine mentală pozitivă şi vor fi influenţate de partea AMP a talismanului lor. Prin urmare, ei vor atrage fericirea. Iar cei care folosesc partea AMN a talismanului îşi fac obiceiul de a fi nefericiţi: Ei nu atrag fericirea, ci o resping.

„Vreau să fiu fericit..." Un cântec cunoscut începe cu următoarele cuvinte, care ascund un mare adevăr: „Vreau să fiu fericit, dar nu voi fi fericit până când nu te fac fericit şi pe tine!"

Una dintre cele mai sigure metode de a vă găsi fericirea este să vă mobilizaţi energia pentru a face fericit pe altcineva. Fericirea este un lucru trecător, iluzoriu. Şi dacă v-aţi hotărât să o căutaţi, vă va fi foarte greu să o găsiţi. Dar dacă încercaţi să faceţi fericit pe altcineva, fericirea vă va ajunge singură.

Scriitoarea Claire Jones, soţia unui profesor de la secţia de religie a Universităţii din Oklahoma, ne povesteşte despre fericirea pe care au trăit-o în primii lor ani de căsnicie. „În primii doi ani după ce ne-am căsătorit, am locuit într-un orăşel, îşi aminteşte ea, şi vecinii noştri erau un cuplu foarte în vârstă; femeia era aproape oarbă şi mergea într-un scaun cu rotile. Bătrânul, care nici el n-o ducea prea bine, avea grijă de casă şi de soţia lui.

Soţul meu şi cu mine tocmai ne împodobeam pomul cu câteva zile înainte de Crăciun, când ne-am hotărât să le oferim un brad celor doi bătrâni. Am cumpărat un pom mic, decorat cu beteală şi luminiţe, am pregătit câteva cadouri mărunte şi în seara de Ajun le-am dus la vecini.

Bătrâna plângea, contemplând cu privirea ei înceţoşată luminiţele strălucitoare. Soţul ei repeta iar şi iar: «De ani întregi n-am mai avut un pom de Crăciun.» Au pomenit despre pomul acela aproape de fiecare dată când ne-am dus în vizită la ei, în cursul anului următor.

Crăciunul următor nu i-a mai găsit pe niciunul în căsuţa aceea. Am făcut pentru ei un lucru mărunt. Dar am *fost fericiţi* că l-am făcut”.

Fericirea pe care au trăit-o ca urmare a generozităţii lor a fost un simţământ extrem de profund, a cărui amintire va dăinui în ei pentru totdeauna. Era o fericire cu totul aparte, rezervată celor care fac fapte bune.

Dar tipul cel mai comun şi mai constant de fericire este mai curând o stare de mulţumire, în care nu eşti nici fericit, nici nefericit.

Sunteţi un om fericit în perioadele în care predomină starea-mentală pozitivă combinată cu starea neutră în care nu sunteţi nefericit.

„Puteţi să fiţi fericit, mulţumit sau nefericit. Alegerea

vă aparţine. Factorul hotărâtor este dacă vă aflaţi sub influenţa unei atitudini mentale pozitive sau negative. Acest factor poate fi controlat.

Handicapurile nu sunt o barieră în calea fericirii. Dacă a existat vreodată o persoană care s-ar fi putut plânge de nefericire, aceea ar fi fost Helen Keller. Surdă, mută şi oarbă din naştere, lipsită de posibilităţile normale de comunicare cu persoanele din jurul ei, singurul simţ care o putea ajuta să intre în relaţie cu ceilalţi şi să trăiască fericirea de a iubi şi a fi iubită era acela al pipăitului.

Dar a reuşit să comunice, iar cu ajutorul unei profesoare devotate şi extraordinare, care s-a aplecat asupra ei cu dragoste, Helen Keller, fetiţa aceea surdă, mută şi oarbă, a devenit o femeie deosebită, fericită, plină de viaţă. Dra Keller a scris odată:

Orice om care rosteşte din inimă un cuvânt bun, care dăruieşte un zâmbet plin de bucurie sau netezeşte calea aspră a semenului său ştie că încântarea pe care o simte devine o parte atât de intimă a lui, încât îi umple întreaga viaţă. Bucuria de a depăşi obstacole care odinioară păreau de netrecut şi de a împinge mai departe hotarul realizărilor – oare ce se poate asemui cu ea?

Dacă cei ce caută fericirea s-ar opri o clipă şi s-ar gândi, ar vedea că bucuriile pe care le trăiesc deja sunt la fel de numeroase ca firele de iarbă de la picioarele lor sau ca stropii de rouă care strălucesc pe florile dimineţii.

Helen Keller şi-a numărat binecuvântările şi a fost profund recunoscătoare pentru tot. A împărtăşit şi altora din aceste binecuvântări, semănând în jurul ei încântare. Deoarece a dăruit lucruri bune, a atras către sine şi mai mult bine. Cu cât dăruieşti mai mult, cu atât mai mult vei dobândi. Iar dacă le dăruieşti celorlalţi fericire, fericirea ta va creşte.

Dar dacă dăruieşti tristeţe şi nefericire, nu-ţi vei atrage decât tristeţe şi nefericire. Cunoaştem cu toţii persoane care veşnic au probleme – nu vorbim despre situaţii dificile sau ocazii mascate. Ei au p-r-o-b-l-e-m-e.

Indiferent ce li se întâmplă, nu e bine. Motivul este că întotdeauna îşi împart necazurile cu alţii.

Pe lumea aceasta există mulţi oameni singuri care tânjesc după dragoste şi prietenie, dar nu o dobândesc niciodată. Unii resping lucrurile pe care le caută printr-o AMN. Alţii se cuibăresc în colţişorul lor şi nu îndrăznesc niciodată să iasă de-acolo. În sinea lor, speră că li se va întâmplă ceva bun, dar nu împărtăşesc şi altora binele de care se bucură. Ei nu înţeleg că dacă păstrezi doar pentru tine lucrurile bune, acestea se vor diminua.

Dar alţii au curajul să înfrunte singurătatea, iar pentru ei soluţia este să împărtăşească cu ceilalţi ceea ce este bun şi frumos. Aşa s-a întâmplat cu un băieţel – un băieţel foarte singur şi foarte nefericit. S-a născut cu coloana vertebrală curbată într-o cocoaşă grotescă şi cu piciorul stâng schilod. Privindu-l, medicul l-a liniştit pe tată: „O să se descurce el., /

Familia era săracă. Mama băiatului a murit înainte ca el să împlinească un an. Când a crescut, ceilalţi copii îşi băteau joc de el din cauza trupului său diform şi a incapacităţii sale de a face faţă la multe dintre activităţile lor. Pe băiat îl chema Charles Steinmetz. Era un băieţel singur şi nefericit.

Dar Cel Mai Darnic Dintre Toţi nu l-a trecut cu vederea. În compensaţie faţă de trupul lui schilod, Charles fusese înzestrat cu o minte extraordinar de ageră. Folosindu-şi cea mai mare calitate pe care o avea, Charles şi-a ignorat handicapurile fizice, în legătură cu care nu putea face mare lucru, şi şi-a perfecţionat capacităţile mentale. La 5 ani, ştia să conjuge verbe în latină. La 7 ani a învăţat limba greacă şi puţină ebraică. La 8 ani se descurca foarte bine la algebră şi geometrie.

Când a mers la colegiu, a excelat la toate cursurile. De fapt, a absolvit cu brio. Economisise cu grijă ceva bani, ca să închirieze un costum pentru ceremonia de absolvire. Dar cu cruzimea nemiloasă ce-i caracterizează atât de des pe cei aflaţi sub influenţa AMN, conducerea şcolii a lipit la avizier un bilet prin care Charles era exclus de la

ceremonie.

În cele din urmă, Charles a înţeles că în loc să încerce să le impună respect celorlalţi, demonstrându-le capacităţile sale mentale, era mai bine să le câştige prietenia; urma să-şi folosească abilităţile nu pentru a atrage atenţia şi a-şi satisface propriul ego, ci pentru a ajuta ca lumea să devină mai bună. Pentru a-şi începe noul mod de viaţă, s-a îmbarcat pe un vas şi a plecat în America.

Ajuns aici, Charles Steinmetz a început să-şi caute o slujbă. A fost refuzat de mai multe ori din cauza înfăţişării sale, dar în cele din urmă a găsit de lucru la General Electric ca desenator tehnic, fiind plătit cu 12 dolari pe săptămână. Pe lângă îndatoririle sale obişnuite, petrecea ore îndelungate studiind electricitatea şi se străduia să-şi cultive prietenia cu colegii lui, încercând să le dăruiască tot ce era bun în el.

După o vreme, secretarul comitetului de directori al firmei General Electric a recunoscut talentul aparte al acestui om şi i-a spus: „Asta e uzina noastră. Poţi să faci ce vrei aici. Dacă vrei, poţi să visezi ziua întreagă. O să te plătim pentru visurile tale”.

Charles a lucrat din greu şi cu ardoare. În cursul vieţii sale, a patentat peste 200 de invenţii în domeniul electricităţii şi a scris numeroase cărţi şi articole pe probleme de teorie şi inginerie electrică. A cunoscut satisfacţia muncii bine făcute. De asemenea, a cunoscut satisfacţia de a contribui într-o măsură importantă la binele acestei lumi. S-a îmbogăţit şi a cumpărat o casă frumoasă, pe care a împărţit-o cu un cuplu de prieteni. Iată cum a ajuns Steinmetz să cunoască fericirea unei vieţi utile şi împlinite.

Fericirea începe acasă. Fiecare dintre noi îşi petrece cea mai mare parte din viaţă acasă, cu familia. Din nefericire, această casă, care ar trebui să fie un tărâm al dragostei, al fericirii şi al siguranţei devine de multe ori un tărâm total opus, ai cărui ocupanţi nu reuşesc să se bucure de relaţii fericite şi armonioase. Problemele care apar într-

o casă pot avea numeroase cauze.

La unul dintre cursurile noastre „AMP – Ştiinţa Succesului”, un tânăr agresiv şi foarte înzestrat, de circa 24 de ani a fost întrebat: „Ai vrei problemă?”

„Da! a răspuns el. Mama mea. De fapt, m-am hotărât să plec de-acasă în acest weekend”.

Când i s-a cerut să vorbească despre problema lui, a ieşit la iveală faptul că relaţia dintre el şi mama lui era departe de a fi armonioasă. Instructorul şi-a dat seama că personalitatea ei agresivă, dominatoare semăna foarte bine cu aceea a cursantului.

Instructorul a afirmat că personalitatea unui individ poate fi comparată cu forţa unui magnet. Când două forţe asemenea sunt aliniate şi au aceeaşi direcţie, vor fi atrase una spre cealaltă. Când forţele acţionează în sens opus, vor opune rezistenţă şi se vor respinge una pe alta.

Când stau alături şi se confruntă cu aceleaşi forţe exterioare, indivizii, la fel ca magneţii, rămân entităţi separate. Dar puterea lor de a atrage şi a respinge aceste forţe creşte, chiar dacă ei sunt opuşi în esenţă.

Instructorul continuă: „Se pare că modul de a fi al tău şi al mamei tale sunt atât de asemănătoare, încât poţi afla cum va reacţiona la ceea ce faci tu după felul în care reacţionezi tu la acţiunile ei. Probabil îi poţi evalua sentimentele analizându-le pe ale tale. Prin urmare, problema ta poate fi rezolvată foarte uşor!

Când două personalităţi puternice sunt în opoziţie şi ar fi de dorit să trăiască împreună în armonie, cel puţin una dintre ele trebuie să folosească puterea AMP.

Iată tema ta pentru această săptămână: Când mama ta îţi cere să faci ceva, *fă acel lucru cu plăcere*. Când îşi spune o părere, fii de acord cu ea în mod sincer sau nu spune nimic. Când te simţi tentat să o critici, găseşte ceva bun de spus. Vei trăi o experienţă cât se poate de plăcută. Probabil îţi va urma exemplul”.

„N-o să meargă! a spus cursantul. E imposibil să te înţelegi cu ea!”

„Ai perfectă dreptate, i-a răspuns instructorul. N-o să

meargă decât dacă te străduieşti, având o atitudine mentală pozitivă”.

După o săptămână, tânărul a fost întrebat cum mai merge cu problema lui. Răspunsul a fost următorul: „N-am avut absolut nicio neînţelegere toată săptămâna. Poate v-ar interesa să aflaţi că m-am hotărât să rămân acasă”.

Când părinţii nu-şi înţeleg copiii. Omul are tendinţa să presupună că tuturor le place ce îi place şi lui şi că toată lumea gândeşte la fel ca el. Are tendinţa să judece reacţiile celorlalţi după propriile sale reacţii. La fel ca în cazul tânărului care nu se înţelegea cu mama lui, uneori această concluzie e corectă. Dar mulţi părinţi au probleme cu copiii lor, pentru că nu înţeleg faptul că personalitatea acestora este deosebită de a lor. Părinţii nu-şi dau seama că atât ei cât şi copiii se schimbă odată cu trecerea timpului. Şi nu-şi schimbă atitudinea pentru a face faţă acestor schimbări.

„Nu o înţeleg!”, a spus tatăl. Un avocat şi soţia lui aveau cinci copii minunaţi. Părinţii erau nefericiţi, pentru că fiica lor cea mare, proaspătă elevă la liceu, nu se purta cu ei conform aşteptărilor. Şi fata era nefericită.

„E o fată bună, dar nu o înţeleg, a spus tatăl. Nu-i place să facă treabă prin casă, în schimb ar sta ore întregi la pian. Astă-vară i-am găsit de lucru la un magazin, dar n-a vrut să se ducă. Vrea să cânte toată ziua la pian!”

Recomandarea noastră a fost ca părinţii şi fiica să fie supuşi unei Analize Vectoriale a Activităţii de către unul dintre autori. În Capitolul 10, intitulat „Cum să-i motivaţi pe ceilalţi „/ aţi citit despre Analiza Vectorială a Activităţii. Rezultatele au fost foarte interesante. Am descoperit că fata avea ambiţie, energie şi trăsături atât de diferite de cele ale părinţilor ei, încât avea să le fie foarte greu să-i înţeleagă reacţiile dacă nu înţelegeau că fiecare persoană e diferită.

Părinţii s-au gândit că deşi e bine să ştie să cânte la pian, pentru o fată este bine să facă treabă acasă şi să lucreze într-un magazin pe timpul verii. După ei, pasiunea de a ajunge pianistă era o pierdere de vreme. „Într-o zi o

să se mărite şi va trebui să aibă grijă de casă. Ar trebui să fie mai practică", spuneau ei.

Părinţilor li s-au explicat capacităţile şi înclinaţiile care o motivau pe fiica lor. Li s-a explicat de ce le este greu s-o înţeleagă. De asemenea, şi fetei i s-a explicat de ce părinţii gândeau într-un fel şi ea în altul. Când cei trei s-au străduit să înţeleagă ce anume a provocat problema şi cum ar putea s-o abordeze având o atitudine mentală pozitivă, au reuşit să trăiască împreună în armonie.

Pentru a avea un cămin fericit, fiţi înţelegător. Pentru a fi fericit, fiţi înţelegător cu ceilalţi. Înţelegeţi că e posibil ca nivelul de energie şi capacităţile altcuiva să nu fie aceleaşi cu ale dvs. S-ar putea să nu gândească la fel ca dvs. Încercaţi să acceptaţi faptul că poate nu vă plac aceleaşi lucruri. Atunci vă va fi mai uşor să vă dezvoltaţi AMP şi să vă comportaţi astfel încât să treziţi în ceilalţi reacţiile dorite.

Polii opuşi ai unui magnet se atrag; la fel şi persoanele cu trăsături opuse. Atunci când există interese comune, doi indivizi se pot asocia în mod fericit, deşi în multe privinţe au caracteristici opuse. Unul dintre ei poate fi ambiţios, agresiv, încrezător şi optimist, plin de energie, orientat spre acţiune. Celălalt poate fi mai degrabă mulţumit, fricos, timid, răbdător, umil, lipsit de încredere în sine. De multe ori, între asemenea oameni se naşte o forţă de atracţie, iar când ei se asociază, se completează, se sprijină şi se inspiră reciproc.

Personalităţile lor se împletesc şi trăsăturile extreme le sunt neutralizate. Astfel nu vor mai ajunge la probleme cum sunt rigiditatea, în cazul primului şi frustrarea, în cazul celui de-al doilea.

V-aţi simţi fericit şi inspirat dacă aţi fi căsătorit cu un om a cărui personalitate ar fi absolut identică cu a dvs? Fiţi sincer cu dvs. Înşivă. Răspunsul va fi probabil „nu".

La rândul lor, copiii pot fi învăţaţi să fie înţelegători şi să aprecieze tot ceea ce fac părinţii pentru ei. Există multe familii nefericire deoarece copiii nu-şi apreciază şi nu-şi înţeleg părinţii. Dar a cui e vina? A copilului, a părinţilor

sau a ambelor părţi?

Cu ceva timp în urmă, am avut o întâlnire cu preşedintele unei organizaţii de succes. Numele lui era menţionat într-o lumină favorabilă în toate marile ziare din ţară, datorită lucrurilor bune pe care le făcuse. Dar în ziua în care ne-am întâlnit, era cât se poate de nefericit.

„Nimeni nu mă place! Chiar şi copiii mei mă urăsc! De ce?”, a întrebat el.

Acest om este animat de cele mai bune intenţii. Le-a dăruit copiilor lui tot ce poate fi cumpărat cu bani. I-a ferit în mod intenţionat de nevoile care l-au obligat pe el în copilărie să-şi dezvolte o personalitate puternică. A încercat să-i protejeze de acele lucruri din viaţă care pentru el fuseseră neplăcute. I-a lipsit de nevoia de a lupta aşa cum trebuise să se lupte el. Nu a cerut şi nu a aşteptat niciodată apreciere din partea copiilor – şi nici nu s-a bucurat de ea. Dar a presupus că ei îl înţelegeau.

Lucrurile ar fi stat cu totul altfel dacă i-ar fi învăţat pe copii să-şi exprime aprecierea şi să devină mai puternici, ducând propriile lor bătălii. Şi-a găsit fericirea în a-i face fericiţi, dar nu i-a învăţat cum să fie fericiţi dăruindu-le altora fericire. Prin urmare, ei l-au făcut nefericit. Poate dacă li s-ar fi confesat în copilărie şi le-ar fi povestit despre greutăţile pe care le îndurase spre binele lor ei ar fi fost mai înţelegători.

Dar nici acest om, nici altcineva aflat într-o situaţie asemănătoare nu trebuie să rămână nefericit. Îşi poate întoarce talismanul cu partea AMP în sus şi se poate strădui să se facă înţeles de cei dragi.

Le poate arăta că îi iubeşte, dăruindu-se *pe sine* în loc să le dăruiască doar lucrurile materiale pe care le poate oferi prin bunăstarea sa. Dacă se dăruieşte pe sine tot aşa cum le-a dăruit banii lui, va primi recompensa cea mai de preţ – dragostea şi înţelegerea lor.

Fireşte, acest om a fost bine intenţionat. A vrut să le facă bine atât copiilor lui, cât şi celorlalţi. Dar nu a dat atenţie reacţiilor lor. Pur şi simplu a presupus că ei vor înţelege. Nu şi-a făcut timp pentru a-i ajuta să-l înţeleagă.

Acest om putea să se ajute pe sine citind cărţi motivaţionale. I-am recomandat mai multe asemenea cărţi, printre care *Secretele succesului*. *Cum să vă faceţi prieteni şi să deveniţi influent*[12]. De asemenea, i-am spus că copiii lui îi puteau fi prieteni.

Atracţie şi respingere prin comunicarea verbală. Indiferent cine sunteţi – sunteţi o persoană extraordinară! Cu toate acestea, s-ar putea ca unii indivizi să nu fie de aceeaşi părere. Dacă vedeţi că reacţionează nefavorabil şi se opun în mod nejustificat la tot ce faceţi şi ce spuneţi, există o soluţie. Şi ei sunt oameni, la fel ca şi dvs.

Aveţi puterea de a atrage şi de a respinge! Puteţi folosi această putere în mod înţelept, pentru a vă atrage prietenii potriviţi şi a-i respinge pe cei care au asupra dvs. O influenţă nedorită sau dăunătoare. Cu o atitudine mentală negativă, veţi respinge în mod automat lucrurile bune din viaţă şi le veţi atrage pe cele nedorite, inclusiv prietenii nepotriviţi.

Reacţiile nedorite din partea celorlalţi pot fi cauzate de ceea ce spuneţi şi de modul în care vă exprimaţi ori de sentimentele şi atitudinea dvs. interioară. Vocea, aidoma muzicii, este deseori o reflectare a stării de spirit, a atitudinii şi a gândurilor ascunse. A înţelege că este vina dvs. poate fi la fel de dificil ca a lua iniţiativa şi a vă corecta atunci când vă daţi seama că, într-adevăr, uneori chiar *este* vina dvs. – *dar puteţi remedia lucrurile*!

Puteţi învăţa de la un agent de vânzări bun. Pentru că el este obligat să-şi antreneze sensibilitatea la reacţiile potenţialilor clienţi – şi să treacă la acţiune atunci când e nevoie.

Clientul are întotdeauna dreptate. Această atitudine a comercianţilor de succes poate fi foarte greu de adoptat de către unii indivizi: cu toate acestea, ea aduce rezultate! z.

Dacă v-aţi strădui să-i faceţi fericiţi pe membrii familiei dvs. cu aceeaşi atitudine mentală pozitivă pe care

12 Carte scrisă de Dale Camegie şi apărută la ed. Curtea Veche, Bucureşti, 1998. (N. red.)

o foloseşte un comerciant pentru a-şi vinde marfa potenţialilor clienţi, viaţa dvs. familială şi socială ar fi mai fericită şi mai împlinită – atunci când în căminul dvs. există conflicte între personalităţi.

Dacă ceea ce spun oamenii sau modul în care o spun vă lezează adesea sentimentele, e foarte probabil că dvs. sunteţi cel care îi ofensează pe ceilalţi prin ceea ce spuneţi sau prin modul de exprimare. Încercaţi să găsiţi adevăratele motive ale sentimentelor dvs. rănite şi evitaţi să produceţi aceeaşi reacţie în ceilalţi.

Dacă vă supără bârfele, puteţi presupune că n-ar trebui să bârfiţi, ca să nu-i supăraţi pe ceilalţi.

Dacă vă simţiţi ofensat de tonul vocii şi atitudinea cuiva, încercaţi să nu-i ofensaţi pe alţii, vorbind sau purtându-vă în acelaşi fel.

Dacă nu vă place când cineva ţipă la dvs. pe un ton mânios, gândiţi-vă că şi altcineva s-ar simţi supărat dacă aţi ţipa la el – chiar dacă este fiul dvs. de 5 ani sau o rudă foarte apropiată.

Dacă vă simţiţi ofensat pentru că o altă persoană vă înţelege greşit intenţiile, arătaţi-i că în acordaţi încrederea dvs.

Dacă vă displac certurile, sarcasmul, ironia muşcătoare sau atitudinea critică a prietenilor sau a rudelor, e foarte logic să presupuneţi că şi lor le displac aceleaşi lucruri.

Iar dacă vă place să primiţi complimente – dacă vă place ca oamenii să-şi amintească de dvs. –, dacă sunteţi fericit când ştiţi că cineva se gândeşte la dvs., atunci puteţi presupune fără teama că şi ceilalţi vor fi fericiţi dacă le veţi face complimente, dacă vă veţi aminti de ei sau dacă le lăsaţi un bilet ca să le daţi de ştire că vă gândiţi la ei.

O scrisoare poate face pe cineva fericit. *Absenta sporeşte dragostea* – dacă cei doi îşi trimit scrisori. Mulţi oameni au ajuns la căsătorie pentru că în lipsa persoanei iubite dragostea lor a devenit mai puternică.

Când îşi găsesc expresia într-o scrisoare, poezia, imaginaţia, romantismul, idealismul şi extazul generează

căldură şi înţelegere. Fiecare om poate exprima gânduri pe care nu le-ar exprima niciodată dacă n-ar folosi cuvântul scris. Scrisorile de dragoste nu trebuie să ia sfârşit odată cu căsătoria. Samuel Clemens (Mark Twain) îi scria bilete de dragoste soţiei în fiecare zi, chiar şi atunci când erau acasă. Au fost cu adevărat fericiţi împreună.

Sunteţi ceea ce gândiţi. Pentru a scrie, trebuie să gândiţi. Când scrieţi o scrisoare, vă cristalizaţi gândurile pe hârtie. Prin amintirea trecutului, analiza prezentului şi perceperea viitorului, imaginaţia dvs. prinde aripi. Cu cât scrieţi mai des, cu atât vă face mai multă plăcere. Punând întrebări, dirijaţi mintea destinatarului pe făgaşurile dorite. Îi uşuraţi sarcina de a vă răspunde. Iar în momentul în care o face, el devine scriitorul şi dvs. trăiţi bucuria de a fi destinatarul.

Destinatarul scrisorii este obligat să gândească prin prisma a ceea ce-i sugeraţi dvs. Dacă scrisoarea dvs. este bine concepută, raţiunea şi emoţiile lui pot fi dirijate pe făgaşul dorit. În timp ce citeşte, în memoria lui se vor imprima gânduri de neşters, înregistrate de mintea subconştientă.

Puteţi atrage fericirea? Da, desigur. Cum? Puteţi atrage fericirea printr-o AMP.

O atitudine mentală pozitivă vă va atrage toată sănătatea, bunăstarea şi fericirea dorită. Atitudinea mentală pozitivă constă din caracteristici pozitive, cum sunt: credinţa, speranţa, caritatea, optimismul, bucuria, generozitatea, toleranţa, tactul, bunătatea, onestitatea, iniţiativa, sinceritatea, francheţea şi bunul simţ.

Mulţumirea. Ca ziarist, Napoleon Hill a scris odată un articol intitulat „Mulţumire”. Poate să vă fie util. Iată ce se spunea în el:

Cel mai bogat om din lume trăieşte în Valea Fericirii. Ceea ce-l face bogat sunt valorile sale durabile, lucrurile pe care nu le poate pierde niciodată – lucruri ce-i aduc mulţumire, sănătate, pace şi armonie sufletească.

Iată un inventar al bogăţiilor sale şi al modului în care le-a dobândit:

„Am găsit fericirea ajutându-i pe alţii să o găsească.

Sunt sănătos pentru că duc o viaţă echilibrată şi mănânc numai hrana de care are nevoie corpul meu.

Nu urăsc şi nu invidiez pe nimeni; iubesc şi respect întreaga omenire.

Muncesc cu dragoste şi astfel pot să amestec munca cu plăcerea, aşa că doar rareori obosesc.

Mă rog în fiecare zi, nu pentru mai multe bogăţii, ci pentru mai multă înţelepciune, care să mă ajute să recunosc, să accept şi să mă bucur de darurile îmbelşugate pe care le posed deja.

Nu pomenesc pe nimeni decât în semn de respect şi nu vorbesc de rău pe nimeni, sub niciun motiv.

Nu cer nimănui nicio favoare, ci doar privilegiul de a dărui binecuvântările mele tuturor celor care le doresc.

Am conştiinţa împăcată şi ea mă călăuzeşte în tot ceea ce fac. Am mai multe bogăţii materiale decât am nevoie, fiindcă lăcomia îmi este străină şi râvnesc doar acele lucruri pe care le pot folosi constructiv în timpul vieţii mele. Bunăstarea mea vine de la aceia cărora le-am dăruit din binecuvântările mele.

Proprietatea mea din Valea Fericirii nu este impozabilă. Ea se află de fapt în mintea mea şi în bogăţiile intangibile care nu pot fi supuse impozitelor sau revendicate decât de aceia care adoptă modul meu de viaţă. Am creat această proprietate prin eforturile de o viaţă întreagă, observând legile naturii şi formându-mi obiceiuri prin care să le respect.

Pentru crezul omului din Valea Fericirii nu există drepturi de autor. Dacă îl veţi adopta, vă poate aduce înţelepciune, pace şi mulţumire.

În cartea lui *The Power of Faith* (*Puterea credinţei*), rabinul Louis Bienstock ne vorbeşte astfel despre fericire:

„La început, toţi oamenii erau o singură fiinţă. Dar lumea pe care au creat-o i-a separat. O lume a nebuniei! O lume a falsităţii! O lume a fricii! Fie ca prin puterea credinţei omul să se regăsească pe sine – credinţă în el însuşi, credinţă în semenii lui, credinţă în destinul lui,

credinţă în Dumnezeul lui. Numai atunci întreaga lume va fi din nou unită. Numai atunci omul îşi va găsi pacea şi fericirea”.

Ţineţi minte, *dacă omul este în ordine, lumea lui va fi în ordine*. El poate atrage fericirea şi totodată poate atrage bogăţia, mâhnirea sau sărăcia. Lumea dvs. este în ordine? Sau sentimentele de vinovăţie vă împiedică să dobândiţi succesul dorit? în acest caz, citiţi capitolul următor ca să puteţi fi fericit în viaţă.

Călăuza nr. 18

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Abraham Lincoln a spus odată: „Din câte am observat, oamenii sunt atât de fericiţi pe cât hotărăsc să fie”. Dvs. vă veţi hotărî să fiţi fericit? Dacă nu, vă veţi hotărî să nu fiţi nefericit?

2. Între oameni există o diferenţă foarte mică, dar aceasta produce o diferenţă uriaşă. Mica diferenţă este *atitudinea*. Marea diferenţă este dacă aceasta e *pozitivă* sau *negativă*.

3. Una dintre metodele cele mai sigure de a dobândi fericirea este să vă mobilizaţi energia pentru a face fericit pe altcineva.

4. Atunci când căutaţi fericirea, va fi foarte greu să o găsiţi. Dar dacă încercaţi să faceţi fericit pe altcineva, fericirea va veni singură către dvs.

5. Dacă dăruiţi altora fericire şi tot ceea ce este bun, veţi atrage fericirea şi lucrurile bune.

6. Fericirea începe acasă. Membrii familiei dvs. sunt oameni. Motivaţi-i să fie fericiţi, tot aşa cum un vânzător priceput îşi motivează clienţii să cumpere.

7. Când două personalităţi puternice se resping şi ar fi de dorit să trăiască împreună în armonie, cel puţin una dintre ele trebuie să folosească forţa AMP.

8. Fiţi atent la propriile dvs. reacţii şi la reacţiile celorlalţi.

9. V-ar plăcea să trăiţi mulţumit în Valea Fericirii?

CA SĂ FII FERICIT, FĂ-I FERICIŢI PE ALŢII!

19

Înlăturaţi sentimentele de vinovăţie

Vă simţiţi vinovat? Foarte bine!

Dar scăpaţi de sentimentul de vinovăţie.

E bine să te simţi vinovat. Orice fiinţă umană, indiferent cât de bună sau de rea ar fi, va avea din când în când un sentiment de vinovăţie. Acest sentiment apare atunci când „vocea din interior" vă şopteşte ceva. Este vocea conştiinţei dvs.

Gândiţi-vă o clipă: Ce s-ar întâmpla dacă cineva nu s-ar simţi vinovat după ce a făcut un lucru rău? Persoana care nu se simte vinovată pentru că a făcut ceva rău este deseori incapabilă să distingă între bine şi rău – sau nu a fost învăţată să recunoască diferenţa dintre a face bine şi a face rău. Sau poate că nu e sănătoasă mintal.

Multe dintre sentimentele de vinovăţie sunt moştenite. Altele sunt dobândite pe parcursul vieţii.

Ştim că atunci când anumite emoţii şi pasiuni moştenite sunt proscrise de societatea în care trăieşte cineva, această persoană va avea un conflict interior; oamenii dintr-un anumit mediu pot avea un cod etic total diferit de cei dintr-un alt mediu. Dar de fiecare dată când individul încalcă un anumit standard etic care i-a fost transmis, va avea un sentiment de vinovăţie.

În unele situaţii, încălcarea standardului moral al societăţii este un lucru bun, pentru că e posibil ca *standardul în sine să fie nepotrivit*.

Repetăm: sentimentul de vinovăţie este bun şi poate chiar motiva persoane cu cele mai înalte standarde morale în direcţia unei gândiri şi acţiuni de valoare.

A fost odată un om drept, care îi ura şi îi persecuta fără încetare pe membrii unei minorităţi religioase. Dar a început să se simtă vinovat. Şi este cunoscut faptul că a îndreptat relele făcute atunci când sentimentele de vinovăţie l-au motivat să facă ceea ce era corect. A devenit un evanghelist de seamă. Iar gândurile, vorbele şi faptele lui au schimbat istoria lumii din ultimii 2000 de ani.

Numele lui era Saul din Tars.

De asemenea, a existat un om ale cărui sentimente de vinovăţie faţă de ceea ce el considera păcatele vieţii lui au fost atât de puternice, încât şi el a fost motivat să facă ce avea de făcut. În închisoare, şi-a petrecut timpul scriind o carte. Această carte este o lucrare clasică despre nobleţea caracterului şi frumuseţea vieţii. Numele autorului era John Bunyan.

A mai fost şi păcătosul despre care am discutat în Capitolul 15, care a donat o jumătate de milion de dolari organizaţiei Chicago Boys Clubs şi un milion de dolari bisericii sale. Rostul acestor fapte era să-şi ispăşească propriile păcate. Şi-a donat banii pentru a-i împiedica pe băieţi şi pe fete să cadă în capcanele vieţii în care căzuse el.

Chiar şi un binefăcător al omenirii ca dr. Albert Schweitzer a fost motivat de sentimentul de vinovăţie. S-a simţit vinovat că nu-şi îndeplinea responsabilităţile faţă de semenii săi. Pentru că ar fi putut face ceva de valoare, dar nu făcea, sentimentul de vinovăţie l-a îndemnat să treacă la îndeplinirea măreţei sale misiuni.

Acum înţelegeţi că un sentiment de vinovăţie însoţit de o AMP este un lucru bun? Există însă şi sentimente de vinovăţie însoţite de o AMN. Acestea nu mai sunt la fel de bune.

Nu orice sentiment de vinovăţie atrage după sine rezultate benefice. Când o persoană se simte vinovată şi nu înlătură acest simţământ cu ajutorul AMP, adesea rezultatele pot fi extrem de dăunătoare.

Marele psihiatru Sigmund Freud afirmă: „Cu cât înaintăm în munca noastră şi cu cât ne aprofundăm cunoştinţele despre viaţa psihică a nevroticilor, cu atât ies mai mult în evidenţă doi factori, care merită cea mai mare atenţie… Amândoi pot fi cuprinşi în descrierea «nevoia de a fi bolnav» sau «nevoia de a suferi»… Primul dintre aceşti doi factori este *sentimentul de vinovăţie* sau *conştiinţa vinovăţiei*…”

Sigmund Freud are dreptate. Pentru că sentimentele

de vinovăţie au îndemnat diverşi oameni să-şi distrugă viaţa, să-şi mutileze trupul sau să-şi facă rău în diverse moduri pentru a-şi ispăşi păcatele. Din fericire, în ziua de azi, doar rareori se mai practică asemenea metode. Ele sunt interzise în ţările civilizate. Există însă metode mai subtile. S-ar putea ca mintea conştientă să nu se simtă vinovată, dar acest simţământ va fi prezent la nivel subconştient.

Subconştientul nu uită niciodată.

El îşi foloseşte forţele la fel de eficient ca mintea conştientă. Va satisface nevoia de vinovăţie a individului care nu poate scăpa de acest sentiment printr-o AMP. îl face să se simtă rău. Îl face să sufere.

Sentimentul de vinovăţie vă poate învăţa să-i respectaţi pe ceilalţi. Respectul faţă de ceilalţi este o calitate pe care trebuie să şi-o dezvolte fiecare dintre noi. Copilului nou-născut puţin îi pasă de confortul celorlalţi. El vrea ceea ce vrea, atunci când vrea. Din acel moment al vieţii, începe să înveţe treptat că şi ceilalţi sunt fiinţe umane şi, cel puţin în parte, trebuie să le arate o oarecare consideraţie. Dar egoismul este o trăsătură umană obişnuită, care se estompează doar „prin educaţie. Când am crescut suficient pentru a înţelege că aceste sentimente nu sunt bune, simţim un fior de vinovăţfende” fiecare dată când ne lăsăm pradă egoismului. Este un lucru bun, pentru că ne determină să ne gândim de două ori şi să alegem între a ne mulţumi pe noi înşine sau a-i mulţumi pe ceilalţi.

Nepotul de 6 ani al lui Thomas Gunn venise în vizită la el în Cleveland, Ohio. Puştiul alerga afară în fiecare seară ca să-şi întâmpine bunicul când venea de la lucru. Asta-l făcea pe bunic foarte fericit. Când nepotul îi ieşea în cale, îi dădea o punguţă cu bomboane.

Într-o zi, băiatul alergă afară şi îşi întâmpină nerăbdător bunicul, cu vorbele: „Unde sunt bomboanele?” Bătrânul încercă să-şi ascundă emoţia. „Îmi ieşi în întâmpinare în fiecare seară – şi se opri puţin înainte de a continua – doar pentru punga de bomboane?” Băiatul primi

punguţa pe care bunicul lui o scosese din buzunar. Nu mai rostiră niciun cuvânt în drum spre casă. Băiatul se simţea rănit. Era trist. N-a mâncat bomboanele. Nu le mai dorea. Supărase pe cineva drag.

În seara aceea, când băieţelul de 6 ani şi bunicul lui au îngenuncheat şi şi-au spus rugăciunile împreună, cu voce tare, puştiul a adăugat ceva: „Te rog, Doamne, spune-i bunicului că îl iubesc”.

Tristeţea şi remuşcările băiatului au fost un lucru bun. De ce? Pentru că l-au obligat să scape de sentimentul de vinovăţie şi să îndrepte ceea ce făcuse.

Pentru a scăpa de vinovăţie, îndreptaţi-vă. Sentimentele de vinovăţie pot avea cele mai diverse cauze. Dar vinovăţia atrage după sine senzaţia că ai o datorie… o datorie care trebuie plătită.

Acest lucru îl ilustrează foarte bine povestea tânărului medic din romanul lui Lloyd Douglas, *The Magnificent Obssession* (*Obsesia magnifică*). În această poveste, eroul principal simte că are de plătit lumii o datorie pentru că fusese salvat cu preţul vieţii unui celebru chirurg specializat în operaţii pe creier, care reprezentase o adevărată binecuvântare pentru această lume.

Acest sentiment al datoriei l-a determinat pe tânăr să devină un chirurg la fel de capabil ca acela care îşi jertfise viaţa pentru el. Din jurnalul celui dispărut, tânărul a învăţat o filosofie de viaţă care l-a ajutat să-şi formeze o Obsesie Magnifică. Astfel, datorită sentimentului de vinovăţie, a devenit la rândul lui un om de valoare.

Fiecare poveste este povestea unui om. Şi în fiecare zi veţi citi în ziare povestea cuiva: a cuiva ca Jim Vaus, a cărui viaţă a fost salvată de mai multe ori, pentru că a dat curs irevocabilei decizii de a scăpa de vinovăţie. A trecut la fapte.

Ca să scăpaţi de vinovăţie, treceţi la fapte! Uneori, oamenii se încurcă în faptele lor ca într-o pânză de păianjen şi nu reuşesc să se elibereze. Se descurajează şi renunţă. Şi se încurcă atât de rău, încât poate fi nevoie de un eveniment de-a dreptul zguduitor care să-i elibereze.

Aşa s-a întâmplat cu Jim Vaus.

Jim Vaus este un om care literalmente îşi datorează viaţa deciziei de a spune „Voi face acest lucru” – însă această decizie a fost luată destul de târziu. Ani întregi, Jim fusese supărat pe cele zece porunci. Părea că se străduieşte să le încalce pe toate, una câte una. Prima dată când a încălcat porunca „Să nu furi” era încă la facultate. Într-o zi, a furat 92, 84 dolari; s-a dus la aeroport, a cumpărat un bilet şi a mers în Florida. Puţin mai târziu, a furat din nou, de data aceasta în împrejurările unui jaf armat. A fost prins şi încarcerat. Curând după aceea, a fost eliberat pentru a se înrola în armată; dar chiar şi aici a dat de bucluc. Curtea marţială a hotărât: „… pentru deturnarea proprietăţii guvernului în uz personal…”

Şi aşa mai departe. Cariera lui Jim Vaus continua într-un sens descendent. Cu cât făcea mai mult rău, cu atât se simţea mai vinovat. Vinovăţia duce la vinovăţie şi totodată la minciuni şi înşelătorii care s-o ascundă.

Jim nu se simţea vinovat în mod conştient; simţul conştient al vinovăţiei se stinsese demult. Dar nu şi cel din subconştient. Sentimentele de vinovăţie s-au acumulat în subconştientul lui fără ca Jim să-şi dea seama.

Apoi, la fel ca în istoriile pe care le citiţi de multe ori în ziar, a fost nevoie de un eveniment zguduitor care să-l trezească la realitate.

În cele din urmă, Vaus a fost eliberat din armată; s-a căsătorit şi s-a mutat în California, unde a pornit o afacere de consultanţă în domeniul electronicii. Într-o zi, un bărbat pe nume Andy a venit la el şi i-a expus o idee grozavă despre un dispozitiv electronic cu care să spargă piaţa. Peste câteva săptămâni, Jim era băgat până-n gât în afaceri cu lumea interlopă. Conducea o maşină de 9.000 de dolari. Avea o casă frumoasă la marginea oraşului şi afaceri cu nemiluita.

Într-o zi, Jim s-a certat cu soţia. Ea voia să ştie de unde veneau banii, iar el nu voia să spună. În cele din urmă, a început să plângă. Jim nu suporta să-şi vadă soţia plângând, pentru că o iubea. Simţea că-l mustră conştiinţa.

Ca să-i readucă buna dispoziţie, i-a propus să facă o plimbare cu maşina până pe plajă. Pe drum, au fost prinşi într-un blocaj de circulaţie: sute de maşini se îndreptau spre o parcare.

„Uite, Jim, a spus Alice, e Billy Graham! Hai să mergem şi noi. Cred că e interesant”.

Cum dorea în continuare să o liniştească, Jim s-a dus. Dar curând după ce se aşează, se simţi tulburat: i se părea că Graham vorbeşte anume pentru el. Mustrările de conştiinţă erau atât de puternice, încât se simţea de parcă ar fi fost arătat cu degetul. Graham spunea:

„Ce are omul de câştigat, dacă dobândeşte lumea întreagă şi îşi pierde sufletul?, /

Apoi:

„E aici un om care a mai auzit toate acestea înainte, care şi-a înăsprit inima. Îşi ţine capul sus cu mândrie şi este hotărât să plece fără a lua o decizie. Dar aceasta va fi ultima lui şansă”.

Ultima lui şansă? Jim rămase perplex. Poate avea o presimţire. Sau poate era pregătit. Ce voia să spună predicatorul?

Graham îl chema în faţă. Voia ca oamenii să facă un pas înainte, în semn că au luat o decizie. „Ce se întâmplă?”, se întrebă Jim. De ce simţea că-i vine să plângă? Dintr-odată, se auzi spunând: „Hai să mergem, Alice”. Alice se îndreptă supusă către margine şi se întoarse ca şi cum ar fi vrut să iasă din cort. Jim, care mergea în urma ei, o prinse de braţ şi o întoarse spre el.

„Nu, draga mea, spuse el. Pe aici…”

Ani mai târziu, după ce viaţa lui Jim se schimbase în întregime, a ţinut un discurs la Los Angeles. A povestit despre experienţele lui cu lumea interlopă. A povestit despre ziua în care luase marea hotărâre, zi în care primise instrucţiuni să meargă la St. Louis la o întâlnire. „N-am ajuns niciodată la St. Louis, a spus el. În schimb, am găsit în mine curajul să-mi plec genunchii”.

În discrusul lui, Jim a vorbit despre binecuvântările lui şi cum i-a mulţumit Domnului pentru ele, cum a cerut

iertare, a încercat să-şi ispăşească păcatele şi a început să aplice Refula de Aur…

După conferinţă, veni la el o doamnă şi spuse: „D-le Vaus, cred că ar fi bine să ştiţi ceva. Atunci când trebuia să mergeţi la St. Louis, eu lucram la biroul primarului. Într-o zi, am primit un fax de la FBI. D-le Vaus, în el se spunea că la St. Louis urma să fiţi întâmpinat de o bandă rivală şi împuşcat”.

O formulă recomandată pentru a scăpa de vinovăţie.

Poate că „ultima dv. s şansă” nu este ceva atât de dramatic ca în cazul de mai sus. Dar povestea lui Jim Vaus cuprinde o lecţie extraordinară. Cum a reuşit Jim să scape de sentimentul de vinovăţie? A urmat un model bine definit. Este modelul pe care-l poate urma fiecare dintre noi.

…În primul rând, ascultaţi sfaturile care vi se dau – un discurs, o predică plină de inspiraţie care vă poate schimba viaţa.

…Apoi număraţi-vă binecuvântările şi mulţumiţi-i Domnului pentru ele. Căiţi-vă sincer şi cereţi-vă iertare. Când vă daţi seama că aţi fost binecuvântat cu atâtea lucruri bune, nu va fi dificil să vă pară rău cu adevărat de relele pecăre le-aţi făcut şi să vă căiţi. Apoi va trebui să aveţi curajul să-i cereţi iertare lui Dumnezeu.

„Trebuie să faceţi primul pas înainte. Este important, pentru că e un gest fizic care simbolizează faptul că vă veţi schimba direcţia în viaţă. Când Jim a păşit înainte în naos, a anunţat în public că se căia pentru trecutul său şi era pregătit să-şi schimbe viaţa.

…De asemenea, trebuie să luaţi măsuri făcând la doilea pas înainte: începeţi imediat să îndreptaţi fiecare rău pe care l-aţi făcut.

…Şi, în fine, pasul cel mai important: aplicaţi Regula de Aur. N-o să vă fie greu. Acum, ori de câte ori vă simţiţi tentat să greşiţi, veţi auzi acea voce interioară. Când se face auzită, opriţi-vă şi ascultaţi. Număraţi-vă binecuvântările. Imaginaţi-vă pe dvs. în locul celuilalt. Apoi luaţi decizia de a face ce aţi vrea să faceţi dacă aţi fi în

locul lui.

Aceasta este formula pentru a scăpa de sentimentele de vinovăţie Dacă tentaţiile vă dau târcoale şi vinovăţia pe care o simţiţi după ce le cedaţi vă împiedică să vă folosiţi energia într-un mod constructiv, învăţaţi modalitatea de a vă elibera de vinovăţie. Aplicaţi-o în viaţa dvs. Şi păşiţi înainte către succes.

Succesul printr-o atitudine mentală pozitivă vă îndeamnă să folosiţi forţele minţii conştiente şi subconştiente:

Pentru a căuta adevărul.

Pentru a vă motiva să acţionaţi constructiv.

Pentru a vă strădui să atingeţi cele mai înalte idealuri pe care le puteţi concepe, păstrându-vă sănătatea fizică şi mentală.

Pentru a trăi inteligent în societate.

Pentru a vă abţine de la ceea ce vă face rău în mod inutil.

Pentru a începe de acolo de unde sunteţi şi a ajunge acolo unde vreţi, indiferent cine sunteţi sau cine aţi fost.

Trebuie să înlăturaţi orice lucru care vă abate din drumul către idealurile nobile. Aceasta vă impune să ştiţi sau să aflaţi ce e bine şi ce e rău, să faceţi diferenţa dintre ele într-o anumită împrejurare şi la un anumit moment.

Cunoaşteţi cele zece porunci, Regula de Aur şi alte standarde ale binelui din societatea în care trăiţi. Este responsabilitatea dvs. să determinaţi ce standarde vă vor călăuzi către ţelurile dorite.

„Una este să-ţi cunoşti scopul şi alta e să munceşti pentru el”, a scris arhiepiscopul Fulton J. Sheen în *Life is Worth Living* (*Viaţa merită trăită*). Alegeţi-vă scopurile! Munciţi pentru ele! Dirijaţi-vă gândurile, controlaţi-vă emoţiile, treceţi la fapte – şi vă veţi modela destinul. Dacă veţi căuta în continuare, veţi găsi răspunsul. Cum? Un lucru care vă poate fi de mare folos este să vă formaţi un caracter puternic.

Formaţi-vă caracterul. „Caracterul se formează, nu se învaţă”, a fost o afirmaţie provocatoare a lui Arthurs

Burger, fost director executiv al organizaţiei Boys Clubs din Boston. Aceasta a apărut într-un articol din *Reader's Digest*, intitulat „400.000 de băieţi sunt membri ai clubului".

A forma are două înţelesuri distincte: (1) „a se transforma sub influenţa mediului înconjurător" (deseori în mod inconştient) şi (2) „a modela" (în mod conştient).

O metodă eficientă de a vă forma caracterul este să vă alegeţi, pentru dvs. sau copiii dvs., un mediu de viaţă capabil să insufle gânduri, mobiluri şi obiceiuri bune. Dacă mediul pe care l-aţi ales nu se dovedeşte destul de eficient după un interval de timp rezonabil, faceţi schimbările necesare.

Dar caracterul se formează şi prin educaţie. Dacă părinţii şi-ar dedica mai mult timp acestui lucru, atât prin teorie cât şi prin exemplul personal, copiii lor şi-ar forma această calitate admirabilă, atât de necesară pentru a reuşi în viaţă.

Cum ia naştere un delincvent? E.E. Bauermeister, fost supraveghetor la California Institution for Men din Chino, California, afirmă: „Tinerii noştri au nevoie de îndrumare pentru a distinge binele de rău, îndrumare pe care trebuie să o primească acasă... atunci când vorbim despre delincvenţa juvenilă, trebuie să-i dăm un alt nume şi să arătăm a cui este de fapt responsabilitatea. În America de astăzi ne confruntăm cu delincvenţa părintească. Părinţii nu-şi asumă obligaţiile şi responsabilităţile care le revin.

Oricine poate avea un caracter bun..."

J. Edgar Hoover a făcut următoarea afirmaţie: „Puteţi citi volume întregi despre cauzele fărădelegilor, dar adevărata cauză a acestora este de fapt una singură: oamenilor le lipseşte responsabilitatea morală".

Motivul pentru care oamenilor le lipseşte responsabilitatea morală este că nu simt vinovăţia. Ei nu-şi formează caracterul, deoarece conştiinţa lor este adormită şi incapabilă să-i ghideze. Iar caracterele lor imorale nu le pot oferi copiilor un exemplu bun.

Când o virtute intră în conflict cu alta. Uneori nu e atât de simplu să decideţi între *da* şi *nu*. E posibil ca problema în cauză să presupună un conflict între virtuţi. Fiecare om se confruntă uneori cu un asemenea conflict şi trebuie să ia o decizie. Are de ales între ceea ce vrea să facă şi ceea ce trebuie sau între ceea ce vrea şi ceea ce se aşteaptă de la el.

Situaţia presupune o alegere între virtuţi, cum ar fi dragostea, datoria şi loialitatea. De exemplu: (a) dragostea şi datoria faţă de părinţi intră în conflict cu dragostea şi datoria faţă de soţ sau soţie; (b) loialitatea faţă de un individ intră în conflict cu loialitatea faţă de un altul; (c) loialitatea faţă de un individ intră în conflict cu loialitatea faţă de o organizaţie sau faţă de societate.

Haideţi să dăm ca exemplu povestea vânzătorilor care au lucrat pentru George Johnson. Ei s-au confruntat cu un conflict de al treilea tip – între loialitatea faţă de un individ şi loialitatea faţă de organizaţia pe care o reprezentau.

George Johnson a instruit, a încurajat, a inspirat şi a finanţat un vânzător pe care îl vom numi John Black. George avea o încredere absolută în John. Îi plăcea de el. Aşa că nu-l bătea la cap. Îl lăsa să-i servească pe cei mai buni clienţi, cu care avea relaţii de multă vreme. În contractul cu firma se specifica faptul că în caz de încetare a colaborării, vânzătorii se angajau să nu aducă daune de niciun fel afacerilor firmei sau organizaţiei de vânzări. DI Johnson i-a dat lui John Black cartea *De la idee la bani*. Aceasta l-a motivat pe John să treacă la fapte – dar la fapte rele! John nu a citit printre rânduri. Nu-l interesa decât să câştige bani. Avea convingerea că scopul scuză mijloacele. Din cauza standardelor sale negative, a reacţionat negativ, cu o atitudine mentală negativă.

„George Johnson îmi este ca un tată. Da, îl consider un tată”, spunea vânzătorul, dar în acelaşi timp plănuia în secret să transfere clienţii şi forţa de vânzări a firmei pe numele unei corporaţii concurente – desigur, pentru bani.

John era binevenit în casele colegilor săi. Aceştia nu

erau la curent cu gândurile şi planurile sale. Când mergea la ei în vizită, profita de onestitatea şi de bunul-simţ al oamenilor care se ţin de cuvânt şi nu dezvăluie un secret. Îi întreba: „Ţi-ar plăcea să-ţi dublezi veniturile? Ai dori mai multă siguranţă?" Răspunsul era: „Sigur că da! Despre ce e vorba?"

Black răspundea: „Nu vreau să avem probleme, aşa că *îţi spun doar dacă îmi dai cuvântul tău că nu vei spune nimănui*. Promiţi solemn?"

Când răspunsul era afirmativ, se străduia să-i ademenească la organizaţia concurentă. Încerca să le neutralizeze mustrările de conştiinţă, vorbindu-le despre satisfacţii reale sau imaginare.

Ceilalţi vânzători erau într-o situaţie dificilă. Pe de o parte, îşi luaseră faţă de John angajamentul solemn că nu vor spune ceea ce face el. Pe de altă parte, ştiau că faptele sale puteau să-i dăuneze şefului lor. Îi datorau mai multă loialitate lui George Johnson şi organizaţiei pe care o reprezenta

Vânzătorii au avut curajul să încerce să-i limpezească mintea lui John şi să-i arate că planurile sale nu erau cinstite. Cum el n-a reacţionat şi a mers mai departe pe calea lui, s-au hotărât. Urmau să-i spună totul lui George Johnson. Au ales loialitatea faţă de patronul lor. Aşa cum a spus odată Abraham Lincoln, au ales „să fie alături de cel drept; să-i fie alături când face bine şi să se îndepărteze de el când greşeşte/ Prin această hotărâre, vânzătorii şi-au arătat adevăratul caracter. Au dovedit faptul că erau bărbaţi curajoşi, oneşti şi loiali. Au ştiut cum să aleagă între bine şi rău când s-au confruntat cu conflictul între două virtuţi.

Există multe asemenea conflicte. În viaţă vă veţi confrunta cu necesitatea de a alege între două virtuţi. Care va fi decizia dvs? Poate următorul lucru vă va ajuta:

Faceţi ceea ce vă îndeamnă conştiinţa dvs. pentru a nu vă trezi un sentiment de vinovăţie. Acesta este atitudinea corectă. Pentru a vă ajuta să luaţi decizia corectă în asemenea situaţii, parcurgeţi Analiza

coeficientului succesului din capitolul următor.

Călăuza nr. 19

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Vă simţiţi vinovat? Asta-i bine! Dar scăpaţi de sentimentul de vinovăţie!

2. Pentru a înlătura sentimentul de vinovăţie, îndreptaţi-vă greşelile.

3. O formulă recomandată pentru a scăpa de vinovăţie:

(a) Ascultaţi sfaturile care vi se dau – un discurs, o predică etc. Şi vedeţi cum se aplică principiile în cazul dvs.

(b) Număraţi-vă binecuvântările şi mulţumiţi-l Domnului pentru ele.

(c) Căiţi-vă sincer pentru faptele dvs. Căinţa sinceră atrage după sine decizia fermă de a nu mai stărui în greşeală.

(d) Faceţi primul pas înainte: recunoaşteţi-vă vinovăţia şi intenţia de a vă îndrepta.

(e) Luaţi măsurile necesare de îndată ce sunteţi capabil.

(f) Memoraţi, înţelegeţi şi încercaţi să aplicaţi Regula de Aur în relaţiile cu ceilalţi.

4. Orice lucru care vă abate din drumul către idealurile nobile trebuie înlăturat.

5. Caracterul poate fi format prin educaţie şi sub influenţa mediului înconjurător.

6. Ce faceţi atunci când vă confruntaţi cu un conflict între două virtuţi?

7. Este responsabilitatea dvs. să aflaţi ce e bine şi ce e rău şi să faceţi diferenţa între cele două într-o anumită împrejurare şi la un anumit moment. Una dintre cele mai bune metode de a învăţa este să petreceţi cu regularitate timp într-un mediu religios şi să căutaţi în fiecare zi îndrumarea Puterii Divine.

VĂ SIMŢIŢI VINOVAT?

E BINE!

DAR SCĂPAŢI DE SENTIMENTUL DE VINOVĂŢIE!

PARTEA A CINCEA

Treceţi la acţiune!

Z Z

Neglijenţa

Ţineţi minte că dvs. sunteţi singura persoană care poate înlătura ceea ce vă limitează, învăţând şi folosind arta motivaţiei printr-o AMP. Aceste limitări sunt următoarele:

1. O atitudine mentală negativă şi faptul că neglijaţi să o transformaţi într-o atitudine mentală pozitivă.

2. Faptul că ignoraţi, din neglijenţă, să învăţaţi cum se folosesc puterile minţii.

3. Faptul că neglijaţi să alocaţi un timp pentru gândire, studiu şi planificare, cu scopul de a stabili şi a realiza obiectivele dorite.

4. Neglijenţa dvs. de a întreprinde acţiunile necesare, atunci când ştiţi ce şi cum aveţi de făcut.

5. Neglijenţa dvs. de a învăţa să recunoaşteţi, să asimilaţi şi să aplicaţi principiile universale care vă pot ajuta să atingeţi orice obiectiv ce nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs.

6. Cele pe care le creaţi cu mintea dvs. sau le acceptaţi ca de nedepăşit.

Ţineţi minte de asemenea: neglijenţa este unul dintre obiceiurile care pot fi schimbate cel mai uşor şi cel mai rapid *dacă* vă propuneţi aceasta.

20

A sosit momentul să vă testaţi coeficientul succesului

Aţi citit toată cartea, mai puţin ultimele trei capitole. Acum ar fi un moment potrivit să vă examinaţi propria atitudine mentală. Puteţi face aceasta pentru dvs.

Dar mai înainte, vrem să ştiţi că poziţia noastră este următoarea:

Responsabilitatea de a învăţa pe un altul îi aparţine aceluia care face aceasta.

Şi a cui este responsabilitatea de a învăţa? Poate că J. Milburn Smith cunoaşte răspunsul. J. Milburn Smith a ajuns din asistent de funcţionar preşedinte al companiei

Continental Casualty din Chicago. El ne-a spus:

„Responsabilitatea de a învăţa este a persoanei care vrea să înveţe, nu a celei care vrea să-l înveţe”. Ne-a mai spus:

„Sunt oameni care au convingerea că o idee nu este bună dacă nu le aparţine. Dar eu spun:

Copiaţi succesul! Tot ce am făcut am împrumutat de la o altă persoană sau de la o altă afacere/ Şi continuă:

„Respectă-i şi ascultă-i pe cei cu experienţă.

Omul cu experienţă avea ceva ce eu îmi doream. Iată de ce m-am asociat cu oameni mai în vârstă şi care reuşiseră în viaţă. Am luat ceea ce aveau ei: binele, cunoştinţele şi experienţa lor, dar *nu* şi slăbiciunile lor. Şi am adăugat toate acestea la ceea ce aveam eu. Astfel am profitat chiar şi de greşelile lor, nu numai de ale mele.

Pentru a învăţa, trebuie *să plăteşti preţul*. Iar eu eram dispus să-l plătesc, pentru că nu am fost învăţat de altcineva. Am învăţat singur. Cunoştinţe? Trebuie *să le căutaţii”*.

Copiaţi succesul, spune J. Milbum Smith.

Puteţi începe prin a vă pune câteva întrebări: Sunt dispus *să plătesc preţul*? Sunt dispus să preiau binele, cunoştinţele şi experienţa, dar nu şi slăbiciunile oamenilor despre care am citit în această carte?

Dacă răspunsul este da, avem o sugestie care ştim că o să vă ajute. Dar mai întâi permiteţi-ne să vă reamintim că pe parcursul acestei cărţi vi s-a cerut deseori să răspundeţi la întrebări despre dvs. Înşivă. Deşi păreau întrebări simple, există oare ceva mai dificil decât o autoevaluare corectă? „Cunoaşte-te pe tine însuţi” este probabil îndemnul cel mai dificil de realizat, adresat vreodată fiinţei umane.

Pentru a vă ajuta *să vă cunoaşteţi pe dvs. Înşivă*, autorii au pregătit un chestionar de autoanaliză, care a ajutat mulţi bărbaţi şi femei să se evalueze în mod satisfăcător. Deja aţi trecut multe teste – de inteligenţă, aptitudini, personalitate, vocabular şi aşa mai departe.

Dar acesta este diferit. Noi îl numim *Analiza*

coeficientului succesului. Testul se bazează pe cele 17 principii ale succesului, considerate responsabile pentru realizările de valoare ale celor mai însemnaţi lideri din toate domeniile. Scopurile sale sunt numeroase:

Să vă dirijeze gândurile pe făgaşul dorit să vă cristalizeze gândirea

Să indice poziţia dvs. curentă pe drumul către succes să vă încurajeze să decideţi exact unde vreţi să fiţi să vă măsoare şansele de a ajunge la destinaţia dorită să indice care sunt ambiţiile dvs. din prezent şi alte caracteristici

Să vă motiveze să întreprindeţi acţiunile dorite printr-o AMP

Sugestia noastră. Vă sugerăm să încercaţi imediat să răspundeţi la următorul chestionar: „Analiza coeficientului succesului" – cu chibzuinţă şi sinceritate, cât mai bine puteţi. Încercaţi să nu vă păcăliţi singur. Acest test va fi valabil numai dacă răspundeţi cu sinceritate la fiecare întrebare.

ANALIZA COEFICIENTULUI SUCCESULUI

1 – Un obiectiv bine definit

(a) Aţi decis care este principalul dvs. scop în viaţă?

DA NU

(b) Aţi stabilit un termen-limită pentru atingerea acestui scop? DA NU

(c) Aveţi anumite planuri pentru realizarea scopului dvs?

DA NU

(d) Aţi determinat avantajele pe care vi le va aduce scopul dvs? DA NU

2. Atitudine mentală pozitivă

(a) Ştiţi ce înseamnă o atitudine mentală pozitivă?

DA NU

(b) Vă controlaţi atitudinea mentală? DA NU

(c) Ştiţi să detectaţi o atitudine mentală negativă în dvs. şi în ceilalţi? DA NU

(d) Ştiţi cum să faceţi din AMP un obicei? DA NU

3. A face tot ceea ce trebuie făcut

(a) Aveţi obiceiul de a face mai mult şi mai bine decât

lucrurile pentru care sunteţi plătit? DA NU

(b) Ştiţi când un angajat are dreptul să fie plătit mai bine?

DA NU

(c) Cunoaşteţi pe cineva care a obţinut succesul în orice profesie, fără să facă mai mult decât lucrurile pentru care a fost plătit? DA NU

(d) Credeţi că cineva are dreptul să se aştepte la o mărire de salariu dacă nu face mai mult decât lucrurile pentru care este plătit? DA NU

(e) Dacă aţi fi propriul dvs. patron, aţi fi mulţumit de serviciile pe care le oferiţi acum ca angajat? DA NU

4. Gândire corectă

(a) Consideraţi că este de datoria dvs. să învăţaţi mai multe despre profesia dvs? DA NU

(b) Aveţi obiceiul să exprimaţi „păreri" despre subiecte care nu vă sunt familiare? DA NU

(c) Ştiţi unde să găsiţi cunoştinţele noi atunci când aveţi nevoie de ele? DA NU

5. Autodisciplină

(a) Vă ţineţi gura când sunteţi supărat? DA NU

(b) Aveţi obiceiul să vorbiţi fără să gândiţi? DA NU

(c) Vă pierdeţi uşor răbdarea? DA NU

(d) Aveţi, în general, un temperament echilibrat?

DA NU

(e) Aveţi obiceiul de a lăsa emoţiile să vă întunece raţiunea?

DA NU

6. Minţile superioare

(a) îi influenţaţi pe alţi oameni să vă ajute să vă atingeţi scopul? DA NU

(b) Credeţi că o persoană poate reuşi în viaţă fără ajutorul altora? DA NU

(c) Credeţi că un om poate reuşi uşor în profesia lui dacă soţia sau alţi membri ai familiei i se opun?

DA NU

(d) Faptul că un patron şi un angajat lucrează împreună prezintă avantaje? DA NU

(e) Sunteţi mândru atunci când un grup din care faceţi parte este lăudat? DA NU

7. Credinţă aplicată

(a) Credeţi în Inteligenţa Infinită? DA NU

(b) Sunteţi un om integru? DA NU

(c) Aveţi încredere în capacitatea dvs. de a face ceea ce hotărâţi să faceţi? DA NU

(d) Aţi reuşit să vă eliberaţi în bună măsură de următoarele tipuri de frică: (1) frica de sărăcie? (2) frica de critică? (3) frica de boală? (4) frica de a pierde dragostea? (5) frica de a vă pierde libertatea? (6) frica de bătrâneţe? (7) frica de moarte? DA NU

8. O personalitate plăcută

(a) Aveţi obiceiuri care îi pot deranja pe alţii?

DA NU

(b) Aveţi obiceiul să aplicaţi Regula de Aur?

DA NU

(c) Colaboratorii dvs. vă plac? DA NU

(d) îi plictisiţi pe alţii? DA NU

9. Iniţiativă personală

(a) Vă planificaţi munca? DA NU

(b) Este nevoie ca altcineva să vă planifice munca?

DA NU

(c) Posedaţi calităţi deosebite, pe care alte persoane din profesia dvs. nu le au? DA NU

(d) Obişnuiţi să amânaţi lucrurile? DA NU

(e) Aveţi obiceiul de a încerca să faceţi planuri mai bune pentru a vă face treaba mai eficient? DA NU

10. Entuziasm

(a) Sunteţi o persoană entuziastă? DA NU

(b) Vă dirijaţi entuziasmul către îndeplinirea planurilor?

DA NU

(c) Entuziasmul vă copleşeşte raţiunea? DA NU

11. Atenţie controlată

(a) Obişnuiţi să vă concentraţi gândurile asupra a ceea ce faceţi? DA NU

(b) Vă lăsaţi influenţat cu uşurinţă pentru a vă

schimba planurile sau deciziile? DA NU

(c) Aveţi tendinţa să vă abandonaţi ţelurile şi planurile atunci când întâlniţi obstacole? DA NU

(d) Continuaţi să munciţi, fără să ţineţi cont de lucrurile care vă distrag atenţia în mod inevitabil? DA NU

12. Munca în echipă

(a) Aveţi relaţii armonioase cu ceilalţi? DA NU

(b) Faceţi favoruri tot atât de des pe cât cereţi?

DA NU

(c) Aveţi frecvent neînţelegeri cu ceilalţi? DA NU

(d) Credeţi că o bună colaborare între colegi prezintă avantaje majore? DA NU

(e) Sunteţi conştient de răul pe care-l poate face cineva pentru că nu colaborează cu colegii săi? DA NU

13. A învăţa din înfrângere

(a) Înfrângerea vă determină să nu mai încercaţi?

DA NU

(b) Dacă daţi greş într-o anumită privinţă, continuaţi să încercaţi? DA NU

(c) o înfrângere temporară este echivalentă cu eşecul?

DA NU

(d) Aţi învăţat ceva dintr-o înfrângere? DA NU

(e) Ştiţi cum poate fi transformată înfrângerea într-un activ care vă poate conduce la succes? DA NU

14. viziune creativă

(a) Vă folosiţi imaginaţia în mod constructiv?

DA NU

(b) Luaţi propriile dvs. decizii? DA NU

(c) Un om care nu face decât să respecte instrucţiunile este mai puţin valoros decât cel care vine cu idei noi?

DA NU

(d) Sunteţi inventiv? DA NU

(e) Aveţi idei practice legate de munca dvs?

DA NU

(f) Când este nevoie, cereţi sfaturi avizate? DA NU

15. Gestionarea timpului şi a banilor

(a) Economisiţi un procent fix din venitul dvs?
DA NU
(b) Cheltuiţi bani fără să vă gândiţi care va fi sursa dvs. de câştig în viitor? DA NU
(c) Dormiţi suficient în fiecare noapte? DA NU
(d) Obişnuiţi ca în timpul liber să studiaţi cărţi de dezvoltare personală? DA NU
16. O sănătate de fier
(a) Cunoaşteţi cinci factori esenţiali ai unei sănătăţi de fier? DA NU
(b) Ştiţi ce înseamnă o sănătate de fier? DA NU
(c) Sunteţi conştient de relaţia dintre relaxare şi sănătate?
DA NU
(d) Cunoaşteţi cei patru factori necesari pentru a asigura o stare de sănătate bună? DA NU
(e) Cunoaşteţi semnificaţia termenilor „ipohondrie” şi „Maladie psihosomatică”? DA NU
17. Folosirea forţei cosmice în modelarea obiceiurilor personale
(a) Aveţi obiceiuri pe care simţiţi că nu le puteţi controla?
DA NU
(b) Aţi renunţat de curând la vreun obicei nedorit?
DA NU
(c) V-aţi format de curând obiceiuri bune? DA NU
Iată cum trebuie să vă evaluaţi răspunsurile. La întrebările următoare, răspunsul corect este NU: 3 c, 3 d, 4 b, 5 b, 5 c, se, bb, 8 a, 8 d, 9 b, 9 d, 10 c, llb, llc, 12 c, 13 a, 13 c, 14 c, 15 b, 17 a. La toate celelalte întrebări, răspunsul corect este DA. Dacă aţi răspuns la toate întrebările conform celor arătate mai sus, aţi obţinut un punctaj de 300 de puncte. Acesta este punctajul ideal şi foarte puţini oameni reuşesc să-l obţină. Haideţi să vedem care este punctajul dvs.
Numărul de întrebări la care a îi răspuns „Da” în loc de „Nu”:
x 4 =

Dacă aţi răspuns „Nu” la oricare dintre întrebările la care ar fi trebuit să răspundeţi „Da”, scădeţi patru puncte pentru fiecare.

Numărul de întrebări la care a îi răspuns „Nu” în loc de „Da”:

x 4 =

Adunaţi cele două subtotaluri şi scădeţi rezultatul din 300. Numărul obţinut este punctajul dvs.

Exemplu:

Numărul de întrebări la care aţi răspuns „Da” în loc de „Nu”:

3 x4 = 12

Numărul de întrebări la care aţi răspuns „Nu” în loc de „Da”:

2 x4 = 8

Numărul total de răspunsuri greşite: 20

Punctajul ideal minus numărul total de răspunsuri greşite: 300 – 20 Punctajul dvs. este de 280 de puncte.

Vedeţi unde vă încadraţi:

300 de puncte	Perfect (foarte rar)
Între 275 şi 299 de puncte	Bine (deasupra mediei)
Între 200 şi 274 de puncte	Satisfăcător (media)
Între 100 şi 199 de puncte	Slab (sub medie)
sub 100 de puncte	Nesatisfăcă tor

Tocmai aţi făcut un pas important pe drumul spre succes şi fericire.

Aţi încercat să răspundeţi la întrebările din *Analiza coeficientului succesului* cu chibzuinţă şi onestitate. Dacă nu, o veţi face în viitor. Ceea ce trebuie să reţineţi este că aceste rezultate nu sunt finale şi imposibil de schimbat. Dacă aţi obţinut un punctaj ridicat, înseamnă că veţi fi capabil să asimilaţi şi să aplicaţi rapid principiile din

această carte. Dacă punctajul dvs. nu a fost atât de bun, nu disperaţi! Folosiţi AMP! *Puteţi* dobândi succese însemnate!

Când aveţi nevoie de ajutorul unui psiholog pentru a afla ce afacere sau profesie vi se potriveşte cel mai bine, deseori vă va cere să completaţi o sumedenie de teste

Imaginea care reiese din aceste teste vă poate arăta care sunt înclinaţiile dvs. personale. Dar psihologul nu consideră că rezultatele testului sunt definitive. Va stabili întotdeauna o întâlnire faţă-n faţă, ca să afle ceea ce testele nu pot dezvălui.

El foloseşte rezultatele testelor şi interviul pentru a vă sfătui şi a vă evalua progresul.

Şi dvs. puteţi folosi primul punctaj obţinut la chestionar ca pe o metodă de a vă măsura propriul coeficient al succesului, aflat în continuă creştere.

Citiţi încă o dată *Succesul şi atitudinea*, de la început la sfârşit. Apoi mai citiţi-o o dată. Şi încă o dată. Citiţi-o cu voce tare împreună cu soţul, soţia sau un prieten apropiat şi discutaţi-o punct cu punct. Citiţi-o până când fiecare principiu devine parte integrantă a vieţii dvs. şi vă motivează toate acţiunile.

Apoi, după ce veţi fi aplicat cu sârguinţă principiile timp de trei luni, faceţi din nou testul. Nu numai că multe dintre răspunsurile greşite vor deveni corecte, dar răspunsurile care au fost corecte de prima dată vor reflecta o mai mare încredere.

Coeficientul succesului vă poate servi însă mai mult decât ca o unitate de măsură. Vă poate arăta acele domenii în care trebuie să munciţi din greu pentru a deveni mai bun. De asemenea, poate scoate la iveală domeniile în care aveţi aptitudini deosebite.

Viitorul este înaintea dvs. Aveţi puterea de a vă dirija gândurile şi a vă controla emoţiile. Trebuie doar să vă descătuşaţi forţa interioară pe care o ascundeţi.

Cum?

Veţi găsi răspunsul în capitolul următor.

Călăuza nr. 20

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Parcurgeţi de multe ori Analiza coeficientului succesului, până când vă puteţi spune cu sinceritate: „Acum pot să dau răspunsul potrivit la fiecare întrebare”. Fiecare întrebare vă va dirija mintea într-o anumită direcţie, în care veţi determina cu uşurinţă ce puteţi şi ce ar trebui să faceţi.

2. Cu ajutorul întrebărilor potrivite, puteţi să rezolvaţi problemele sau să vă formaţi obiceiuri bune. Notaţi-vă aceste întrebări şi, în timpul alocat gândirii, străduiţi-vă să găsiţi soluţiile care vă pot aduce rezultatele dorite.

SEMĂNAŢI O FAPTĂ ŞI VEŢI CULEGE UN OBICEI.

SEMĂNAŢI UN OBICEI ŞI VEŢI CULEGE UN CARACTER.

SEMĂNAŢI UN CARACTER ŞI VEŢI CULEGE UN DESTIN.

21

Descoperiţi-vă forţa interioară

Dvs. sunteţi cea mai importantă persoană. „Gândiţi-vă la dvs.: în toată istoria lumii n-a mai existat cineva care să fie exact ca dvs. şi nu va exista nici în nemărginirea timpurilor care vor veni”.

Dvs. sunteţi un rezultat al eredităţii, al mediului, al corpului, al minţii conştiente şi subconştiente, la care se adaugă o anumită poziţie şi direcţie în timp şi spaţiu… şi multe altele, inclusiv o serie de forţe cunoscute şi necunoscute.

Aveţi puterea de a le influenţa, utiliza sau armoniza pe toate. Şi puteţi să vă dirijaţi gândurile, să vă controlaţi emoţiile şi să vă modelaţi destinul cu ajutorul AMP.

Pentru că sunteţi *o minte* cu *un trup*.

Iar mintea dvs. este alcătuită din două forţe imense, invizibile: conştientul şi subconştientul. Una dintre ele este o forţă care nu doarme niciodată. Acesta este inconştientul. Cealaltă este o forţă care, atunci când doarme, n-are nicio putere. Când este trează, e nelimitată. Acest uriaş este mintea conştientă. Când cele două forţe

lucrează în armonie, pot influenţa, utiliza sau armoniza toate forţele cunoscute şi necunoscute.

Ce vă doriţi? „Ce vă doriţi? Sunt gata să v-ascult, pentru că vă sunt sclav – eu şi ceilalţi sclavi ai lămpii”, a spus duhul.

Treziţi forţa latentă din dvs! Este mai puternică decât toate duhurile din lampa lui Aladin! Duhurile sunt ficţiune, dar forţa dvs. adormită este reală!

Ce vă doriţi? Dragoste? Sănătate? Succes? Prieteni? Bani? O casă? O maşină? Recunoaştere? Linişte sufletească? Curaj? Fericire? Sau poate vreţi să faceţi din această lume un loc mai bun? Forţa adormită în dvs. are puterea de a vă transforma dorinţele în realitate.

Ce vă doriţi? Spuneţi şi veţi avea. *Descoperiţi-vă forţa interioară latentă*! Cum?

Gândiţi. *Gândiţi având o atitudine mentală pozitivă*.

La fel ca duhul lămpii lui Aladin, forţa adormită trebuie supusă prin magie. Dar dvs. aveţi această putere magică. Este talismanul dvs., cu simbolurile AMP pe o parte şi AMN pe cealaltă. Caracteristicile AMP sunt trăsături pozitive, simbolizate de cuvinte cum sunt: credinţă, speranţă, onestitate şi dragoste.

Aţi pornit într-o călătorie extraordinară. Rezumatele de la sfârşitul fiecărui capitol au fost denumite „Călăuze”. Motivul este acela că dvs. vă îndreptaţi către o ţintă. Nu staţi pe loc. Vă croiţi drumul prin ape învolburate şi deseori necunoscute. Pentru a ajunge cu bine la capătul călătoriei, aveţi nevoie de multe dintre aptitudinile unui navigator. Tot aşa cum busola unui vas este afectată de câmpuri magnetice, ceea ce îl obligă pe pilot să facă anumite manevre pentru a menţine nava pe drumul cel bun, şi dvs. trebuie să ţineţi cont de influenţele puternice care vă afectează în timp ce navigaţi prin viaţă.

Busola trebuie potrivită pentru a oferi indicaţii corecte, indiferent de variaţii şi deviaţii. Acelaşi lucru e valabil şi în viaţă, unde variaţiile sunt influenţele din mediul înconjurător. Iar deviaţiile sunt atitudinile negative din mintea dvs. conştientă şi subconştientă. Trebuie să

corectaţi aceste deviaţii atunci când ele apar. E posibil să vă confruntaţi cu dezamăgiri, obstacole şi pericole. În drumul dvs., s-ar putea să treceţi peste stânci şi bancuri de nisip ascunse. Dacă sunteţi conştient de existenţa recifurilor de corali şi a mareelor, le puteţi valorifica. Puteţi selecta influenţa externă a luminii unui far sau a sunetului unei geamanduri pentru a vă orienta către destinaţie, fără probleme serioase.

Atunci când vă stabiliţi o rută, trebuie să vă bizuiţi pe precizia busolei dvs. A potrivi busola nu este o ştiinţă exactă. Navigatorul trebuie să stea de veghe neîncetat. Puteţi însă corecta foarte eficient indicaţiile unei buso e.

Tot aşa cum acul magnetic este aliniat cu Polul Nord şi Polul Sud al Pământului, atunci când busola dvs. este bine potrivită, veţi acţiona automat în direcţia obiectivului dvs., a celui mai înalt ideal. Iar *idealul cel mai înalt al omului este voinţa lui Dumnezeu*.

Această carte vă va însoţi pe drumul spre succes. *Succesul şi atitudinea* vă va aduce succes, bunăstare, sănătate fizică, mentală şi spirituală şi fericire dacă reacţionaţi în mod pozitiv la conţinutul ei.

Amintiţi-vă ce a spus Andrew Carnegie:

„Orice lucru din viaţă ce merită dobândit merită să munceşti pentru cât”.

Descoperiţi forţa latentă! în capitolul următor, intitulat „Uluitoarea putere a unei bibliografii”, veţi descoperi arta de a citi o carte motivaţională astfel încât ea să vă ajute să descoperiţi forţa dvs. interioară latentă.

Călăuza nr. 21

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1. Ce vă doriţi? Dragoste? Sănătate? Succes? Prieteni? Bani? O casă? O maşină? Recunoaştere? Linişte sufletească? Curaj? Fericire? Sau vreţi să faceţi din această lume un loc mai bun?

2. Numiţi ceea ce vă doriţi şi vă poate aparţine – *cu condiţia să* învăţaţi şi folosiţi principiile din această carte care se pot aplica în cazul dvs.

3. Gândiţi. *Gândiţi având o atitudine meiitală*

pozitivă. Şi apoi faceţi ce aveţi de făcut.

4. Potriviţi-vă busola pentru a evita pericolele şi a ajunge în siguranţă la destinaţia aleasă.

5. Idealul cel mai înalt al omului este voinţa lui Dumnezeu.

6. Descoperiţi forţa dvs. interioară latentă!

DESCOPERIŢI-VĂ FORŢA INTERIOARĂ LATENTĂ!

22

Uluitoarea putere a unei bibliografii

Acest capitol este o bibliografie. Iar această bibliografie poate avea puteri uluitoare. În ea se poate ascunde butonul magic care, odată apăsat, va dezlănţui forţele ascunse din dvs. – vastele resurse nefolosite care vă aparţin numai şi numai dvs. Iar noi sperăm că va provoca o reacţie în lanţ, care vă va ajuta să dobândiţi adevăratul succes. Dacă vreţi să vă motivaţi pe dvs. şi pe alţii, puteţi face aceasta cu ajutorul unei cărţi.

Folosiţi o carte. În *Succesul şi atitudinea*, autorii au folosit o tehnică anume, care s-a dovedit extrem de eficientă în scrierile, conferinţele şi serviciile lor de consultanţă. Vă recomandăm cărţi de dezvoltare personală care au generat în rândul cititorilor o reacţie pozitivă.

În secolul al XX-lea, America a avut marele noroc de a fi patria unui grup de autori având unicul talent de a semăna, prin scrierile lor, seminţe ale gândirii capabile să-i motiveze pe cei ce caută să se autoperfecţioneze. Reacţia cititorului la asemenea cărţi va fi să treacă la acţiune, în sensul dorit.

Îndemnul nostru este să citiţi, să studiaţi, să înţelegeţi şi să aplicaţi principiile din cărţile, revistele şi articolele motivaţionale, de dezvoltare personală. Citiţi tot ce puteţi despre oameni care şi-au clădit cariere de succes în domeniul dvs., pentru a descoperi ce principii au folosit ca să reuşească. De asemenea, citiţi povestiri despre succesul de care s-au bucurat oamenii din alte domenii şi găsiţi numitorul comun, principiul pe care l-au aplicat.

Dăruiţi şi altora din ceea ce aveţi mai bun: o carte,

un articol sau o poezie care trezeşte inspiraţia.

Iată ce a făcut Nate Liebermann. A lucrat multă vreme ca reprezentant al unui producător. Avea o Obsesie Magnifică. De-a lungul anilor, le-a dăruit prietenilor mii de cărţi motivaţionale. Nate Liebermann a fost cel datorită căruia Emerson şi dl Stone au devenit prieteni apropiaţi, dăruindu-i acestuia din urmă un volum de *Eseuri* ale lui Emerson. De asemenea, el l-a prezentat autorilor cărţilor *Suggestion and Autosuggestion* (*Sugestie şi autosugestie*), *The Law of Psychic Phenomena* (*Legea fenomenelor paranoimale*), *Invention and The Unconscious* (*Invenţiile şi inconştientul*) şi multor altora.

A împărtăşi cu alţii ideile şi idealurile este un lucru minunat – le dăruieşti şi în acelaşi timp le păstrezi.

Brownie Wise ştia acest lucru. Brownie trebuia să-şi asigure existenţa, pe a ei şi a fiului ei, care era bolnav. Salariul ei nu era suficient pentru a-i plăti îngrijirea medicală. Prin urmare, şi-a mai luat o slujbă cu jumătate de normă, la Tupperware Home Parties Inc., ca să-şi sporească venitul.

Avea nevoie de bani. Cu ajutorul lor, ar fi putut să-i asigure băiatului ei cea mai bună îngrijire medicală. S-ar fi putut muta într-un loc cu o climă mai bună, care să-i permită să-şi recapete sănătatea. Brownie Wise s-a rugat pentru ajutor. Şi l-a găsit.

A citit o carte motivaţională, *De la idee la bani*. *A* citit-o o dată, apoi încă o dată. De fapt, Brownie a citit cartea de şase ori. Apoi a recunoscut principiile pe care le căuta şi s-a întâmplat ceva. A făcut să se întâmple! A descoperit cum putea aplica aceste principii în situaţia ei, aşa că a trecut la acţiune. Nu peste multă vreme, câştigurile de la Tupperware au depăşit 18.000 de dolari pe an. Iar în câţiva ani, venitul ei s-a ridicat la peste 75.000 de dolari anual. La timpul cuvenit, a devenit vicepreşedinte şi director general al companiei. Brownie Wise s-a bucurat de distincţia de a fi recunoscută drept una dintre cele mai deosebite femei director de vânzări din Statele Unite. Şi-a continuat cariera de succes şi în cele

din urmă a ajuns preşedinta corporaţiei Viviane Woodard Cosmetics.

Succesul extraordinar al acestei femei de afaceri a început cu o carte şi a continuat cu o carte. Mare parte din realizările ei se datorează felului în care i-a motivat pe oamenii din echipa ei. Le-a împărtăşit cele învăţate din *De la idee la bani*. Brownie Wise a cumpărat exemplare din această carte pentru reprezentanţii ei de vânzări. Aceştia au fost îndemnaţi să citească *De la idee la bani* de tot atâtea ori ca şi ea şi să aplice principiile în propria lor viaţă.

Povestea lui Lee S. Mytinger şi a dr. William S. Casselberry este un alt exemplu al valorii pe care o au cărţile motivaţionale în dobândirea succesului. Aceşti bărbaţi au oferit darurile naturii la nenumăraţi bărbaţi, femei şi copii prin vânzarea produselor /Nutrilite, /, suplimente alimentare conţinând vitamine şi minerale. Vânzările lor au însumat anual multe milioane de dolari.

Mytinger şi Casselberry au citit *De la idee la bani*. Au asimilat cele citite şi au trecut la acţiune. O parte din succesul lor s-a datorat capacităţii de a-i motiva pe distribuitorii lor cu vitamine mentale şi spirituale. Pentru asta au folosit aceeaşi carte care îi inspirase şi pe ei. Fiecare nou angajat participa la un curs motivaţional, unde învăţa principiile fundamentale ale succesului. Au distribuit mii de cărţi de dezvoltare personală, pentru că ştiau ce efecte uimitoare pot avea acestea asupra productivităţii şi succesului reprezentanţilor de vânzări.

W. Clement Stone foloseşte pe scară largă în organizaţia lui literatura motivaţional. Firma lui cumpără mii de cărţi, ce le sunt distribuite angajaţilor, acţionarilor şi reprezentanţilor. Succesul şi dezvoltarea firmei sale sunt fenomenale – şi nu este o pură întâmplare.

Cum se citeşte o carte. A citi o carte de dezvoltare personală este o adevărată artă. Când citiţi, concentraţi-vă. Citiţi ca şi cum autorul ar fi un prieten apropiat şi ar scrie numai pentru dvs.

Amintiţi-vă că Abraham Lincoln, atunci când citea, îşi

făcea timp să reflecteze, pentru a asimila principiile şi a le aplica în viaţa lui. Ar fi înţelept din partea dvs. să-i urmaţi exemplul.

Înainte de a citi o carte de dezvoltare personală, staibliţi ce anume căutaţi. Dacă ştiţi ce căutaţi, aveţi mai multe şanse să găsiţi decât dacă nu aveţi un scop anume. Dacă vreţi cu adevărat să recunoaşteţi, să asimilaţi şi să aplicaţi principiile succesului aflate între coperţile unei cărţi motivaţionale, aveţi de muncit. O carte de dezvoltare personală nu poate fi citită în grabă, ca un roman poliţist. Mortimer J. Adler, în *How to Read a Book* (*Cum se citeşte o carte*), îl îndeamnă pe cititor să respecte un anumit model. Iată modelul ideal:

Pasul A. *Parcurgeţi conţinutul general*. Aceasta este prima lectură. Trebuie să fie o lectură rapidă, pentru a capta fluxul de gândire cuprins în carte. Dar nu uitaţi să subliniaţi cuvintele şi frazele importante. Faceţi adnotări pe margini şi notaţi pe scurt ideile care vă vin în minte în timp ce citiţi. Fireşte, faceţi asta doar cu cărţile care vă aparţin. Dar datorită adnotărilor şi marcajelor, valoarea cărţii va creşte pentru dvs.

Pasul B. *Concentraţi-vă asupra detaliilor*. A doua lectură vă ajută să asimilaţi anumite detalii. Trebuie să fiţi foarte atent, ca să vedeţi dacă înţelegeţi şi asimilaţi într-adevăr ideile noi prezentate în carte.

Pasul C. *Citiţi pentru viitor*. A treia parcurgere a textului reprezintă mai mult un efort de memorare decât o lectură propriu-zisă. Memoraţi efectiv acele pasaje care au pentru dvs. O semnificaţie deosebită. Găsiţi moduri de a aborda problemele cu care vă confruntaţi în prezent. Testaţi idei noi; încercaţi-le; renunţaţi la ceea ce este inutil şi aveţi grijă ca lucrurile utile să lase o amprentă de neşters în obiceiurile dvs.

Pasul D. *Citiţi mai târziu, ca să vă împrospătaţi memoria şi să reaprindeţi flacăra inspiraţiei*. Există o poveste celebră despre un vânzător care stătea în faţa unui director de vânzări şi spunea: „Ţine-mi din nou discursul acela despre vânzări, pentru că mă simt cam descurajat/

Fiecare dintre noi se poate simţi descurajat. În asemenea momente, trebuie să recitim cea mai bună dintre cărţile noastre ca să reaprindem flacăra inspiraţiei pe care am simţit-o la început.

În continuare, vom prezenta o listă de cărţi motivaţionale şi de dezvoltare personală care vă pot motiva să treceţi la acţiune. Fiecare dintre ele conţine comori ascunse pe care le puteţi descoperi singur

Dar înainte de a parcurge lista şi a încheia astfel prima lectură a acestei cărţi, permiteţi-ne să vă reamintim: *dăruiţi şi altora din ceea ce aveţi mai bun şi descoperiţi forţa dvs. interioară latentă*. Atunci această carte nu va fi un sfârşit, ci începutul unei noi ere din viaţa dvs.

Încheierea e la alegerea dvs.

BIBLIA

Să umblăm cuviincios, ca ziua: nu în ospeţe şi beţii, nu în desfrânări şi fapte de ruşine, nu în ceartă şi în pizmă. Ci îmbrăcaţi-vă în Domnul Iisus Hristos şi grija de trup să nu o faceţi spre pofte. (*Romani* 13, 13 – 14)

Omul este aşa cum gândeşte în inima lui. (*Pilde* 23: 7)

De poţi crede, toate sunt cu putinţă celui ce crede. (*Marcu* 9, 23)

Cred, Doamne! Ajută necredinţei mele. (*Marcu* 9, 24) După credinţa voastră fie vouă. (*Matei* 9, 29)

Aşa şi cu credinţa: dacă nu are fapte, e moartă în ea însăşi. (*Iacov* 2, 15)

Toate câte cereţi rugându-vă, să credeţi că le-aţi primit şi le veţi avea. (*Marcu* 11, 24)

Dacă Dumnezeu e pentru noi, cine este împotriva noastră?(*Romani* 8, 31)

Cereţi şi vi se va da; căutaţi şi veţi afla; bateţi şi vi se va deschide. (*Matei* 7, 7)

Gol am fost şi M-aţi îmbrăcat; bolnav am fost şi M-aţi cercetat; în temniţă am fost şi aţi venit la Mine. (*Matei* 25, 36)

Mergeţi în toată lumea. (*Marcu* 16, 15)

Căci nu fac binele pe care îl voiesc, ci răul pe care

nu-l voiesc, pe acela îl săvârşesc. (*Romani* 7, 19)

Pentru că ceea ce fac nu ştiu; căci nu săvârşesc ceea ce voiesc, ci fac ceea ce urăsc. (*Romani* 7, 15)

Argint şi aur nu am; dar ce am, aceea îţi dau. (*Fapte* 3, 6) Iubirea de argint este rădăcina tuturor relelor. (*I Timotei* 6, 10) Să nu furi! (*Ieşirea* 20, 15)

*CĂRŢI PE CARE LE RECOMANDĂM CITITORILOR**

Dale Carnegie	Secretele succesului
Napoleon Hill	De la idee la bani
David J. Schwartz	Puterea magică a gândului
John Chaffee	O călăuză sigură
Walter Anderson	Curs practic de încredere
Maxwell Maltz	Psihocibernetica
Norman Vincent Peale	Forţa gândirii pozitive
Steven K. Scott	Paşi simpli către vise imposibile
Les Giblin	Arta dezvoltării relaţiilor interumane
Henriette Anne Klauser	Notează şi acţionează
William Glasser	Cum să alegem fericirea
Zig Ziglar	Putem creşte copii buni într-o lume negativă!
Dale Carnegie	Lasă grijile, începe să trăieşti
Alan Loy McGinnis	Importanţa prieteniei
Gary Chapman	Cele cinci limbaje ale iubirii

Zig Ziglar	Dincolo de vârf
Robert T. Kiyosaki	Tată bogat, tată sărac
Dale Carnegie	Cum să vorbim în public
Glenn Van Ekeren	Drumuri spre fericire
Spencer Johnson	Cine mi-a luat Caşcavalul?
Allan Pease	Întrebările sunt, de fapt, răspunsuri
Og Mandino	Al doisprezecelea înger
Og Mandino	Cel mai vestit vânzător din lume
Burke Hedges	Afirmă-te sub propria firmă
Norman Vincent Peale	Spune „pot” şi vei putea

— Întrucât lucrările recomandate de autor nu se află la îndemâna cititorilor români, vă recomandăm titlurile din colecţia „Cărţi-Cheie”, apărută la ed. Curtea Veche, Bucureşti. Aceasta este o colecţie de literatură motivaţională, de dezvoltare personală. Scopul ei se suprapune peste acela al bibliografiei recomandate de autori. De altfel, unele din titlurile recomandate de N. Hill şi W. Clement Stone sunt cuprinse în colecţia amintită. (N. *red.*)

K. Blanchard, S.Johnson	Minut Manager la
Daniel Goleman	Inteligenţa emoţională
John C. Maxwell	Cum să devii popular
M. Scott Peck	Drumul către tine însuţi
Jinny S.	Cel mai bun an

Ditzler	
Og Mandino	Alegerea
Zig Ziglar	Motive pentru a zâmbi
Spencer Johnson	DA sau NU
J. Maxwell	Realizează-te pe deplin
Bill Quain	10 reguli de încălcat, 10 reguli de urmat
Jacques Salome	Dacă m-aş asculta, m-aş înţelege
Dale Carnegie	Liderul poţi fi tu
Ron Hoff	Regulile unei prezentări de succes
S. C. Lundin	Fish! Trăieşte-ţi piaţa!
Marian Stan	E rândul tău
Michael Beer	Bucuria de a învinge
Robert T. Kiyosaki	Copil bogat, copil isteţ
Scott W. Ventrella	Forţa gândirii pozitive în afaceri
Deepak Chopra	Calea magului
Norman Vincent Peale	Forţa entuziasmului
Anthony Robbins	Descoperă forţa din tine
Roger Dawson	Start spre eficienţă
Napoleon Hill	Puterea de convingere

Jacques Salome Curajul de a fi tu însuţi

Bill Quain com. erţ

Călăuza nr. 22

GÂNDURI PENTRU REFLECŢIE

1 La fel ca Brownie Wise, Mytinger şi Casselberry, W. Clement Stone şi mulţi alţi conducători ai unor organizaţii de vânzări care se bucură de succes, vă puteţi motiva pe dvs. Înşivă şi pe alţii cu ajutorul cărţilor de dezvoltare personală – cărţi a căror valoare poate fi evaluată după rezultatele pe care le obţine cititorul.

2. Brownie Wise a trebuit să citească de şase ori *De la idee la bani* pentru a recunoaşte principiile care-i puteau fi de folos. Apoi s-a întâmplat ceva. Din voinţa ei. Dezvoltaţi-vă puterea mentală studiind *Succesul şi atitudinea* atât de des cât e nevoie, pentru a înţelege cum puteţi atinge orice scop care nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor dvs.

3. Când citiţi o carte din domeniul dezvoltării personale:

(a) Concentraţi-vă.

(b) Citiţi-o ca şi cum autorul ei ar fi un prieten apropiat şi ar fi scris-o numai pentru dvs.

(c) Gândiţi-vă la ceea ce căutaţi.

(d) Treceţi la acţiune – puneţi în aplicare principiile recomandate.

4. Evaluaţi cartea *Succesul şi atitudinea* prin ceea ce gândiţi şi ceea ce faceţi pentru a deveni un om mai bun, pentru a transforma această lume într-un loc mai bun, pentru dvs. şi pentru ceilalţi.

5. Sunteţi un om mai bun şi această lume va fi o lume mai bună pentru că aţi citit *Succesul şi atitudinea*. Nu-i aşa?

SUCCESUL PRINTR-O AMP – DACĂ VREŢI CU ADEVĂRAT, ESTE POSIBIL!

NU-I AŞA?

Cuprins

PARTEA ÎNTÂI

Unde începe calea spre reuşită
1. Faceţi cunoştinţă cu cea mai importantă persoană 17
2. Puteţi schimba lumea în care trăiţi 32
3. Înlăturaţi pânzele de păianjen din gândirea dvs 48
4. Veţi îndrăzni să exploraţi puterile minţii dvs? 64
5… Şi ceva în plus 79
PARTEA A DOUA
Cinci bombe mentale pentru a ataca succesul
6. Aveţi o problemă? E bine! 95
7. Învăţaţi să vedeţi 109
8. Secretul punerii în practică 122
9. Cum să vă motivaţi 134
10. Cum să-i motivăm pe ceilalţi 145
PARTEA A TREIA Cheia cetăţii bogăţiei
11. Există o scurtătură către cetatea bogăţiei? 163
12. A trageţi bogăţia, nu o respingeţi 165
13. Dacă nu aveţi bani, folosiţi BA! 178
14. Cum să găsiţi satisfacţie în slujba dvs 196
15. Obsesia magnifică 207
PARTEA A PATRA Pregătiţi-vă să reuşiţi!
16. Cum să vă sporiţi energia 227
17. Vă puteţi bucura de sănătate şi de o viaţă lungă 236
18. Puteţi atrage fericirea? 252
19. Înlăturaţi sentimentele de vinovăţie 265
PARTEA A CINCEA Treceţi la acţiune!
Neglijenţa 279
20. A sosit momentul să vă testaţi coeficientul succesului 280
21. Descoperiţi-vă forţa interioară 289
22. Uluitoarea putere a unei bibliografii 292